

## GILLES CHRISTOPHE

### FORMATION ET DIPLOMES

---

- 2006** DEMOS : formation formateur cycle 1 et 2  
**2002** Institut Nationale du Marketing – Formation diplômant niveau 1 - IFG Dijon.  
**1998** Institut du Repreneurs d'Entreprise - gestion management - IFG Dijon.  
**1985** Technique de vente et gestion commerciale INFOP CCI de Besançon.  
**1976** BTA G Ecole d'agriculture de Sainte Maure (10).

Environnements maîtrisés : word, excel, power-point, SAP

### EXPERIENCES EN ENTREPRISE

---

- Depuis 2005** FC-DYN@CTION 25000 Besançon  
*Formation et Conseil en commerce, Marketing, Management, Accompagnement de dirigeant*  
Management de transition  
Mission Château Béthanie (Fruitière Viticole d'Arbois) 7 mois de direction générale
- 2003** CARGILL France - 2500 pers - Saint Germain en Laye  
à Directeur division R.H.F -  
**2005** *Négoce et transformation de produits agroalimentaires (huiles végétales, fritures et assaisonnements)*
- 1998** SWEDEPONIC Santa-Maria - 2000 pers / Rungis-Senia  
à Directeur Commercial G.M.S et R.H.D -  
**2002** *Production et transformation d'épices frais et secs*
- 1997** ROMANZINI La Rivière Drugeon (25) - 120 pers CA 5M€    Responsable  
à Commercial GMS  
**1998** *Production et préparation d'escargots préparés conserves et surgelés*
- 1988** UAC Fromagerie du Montagnon Besançon (25) 100 pers CA 49M€  
à Responsable Commercial GMS UAC  
**1996** Production de fromage de montagne (raclette, morbier, emmental, comté...)
- 1986** G.I.E de Poulhibet Mur de Bretagne (22) 24 pers CA 2.5M€  
à Directeur  
**1988** *Distribution d'aliments pour animaux et de farines boulangères*
- 1979** COOPADOU Besançon (25) 100 pers CA 20M€  
à Agent de Relation Culture  
**1985** *Fourniture aliments engrais produits phytosanitaires...*

## **DOMAINES DE COMPETENCES**

---

### **FORMATION**

#### Commercial

- Les techniques de vente
- Négocier avec un grand compte
- Organisation et optimisation d'un secteur
- Vendre en magasin
- Animer les produits en rayon
- Argumentation (élaboration d'un argumentaire de vente)...

#### Marketing

- Réaliser un Plan marketing annuel
- Travailler sur le mix produit
- Lancer une marque propre
- Elaborer des opérations de marketing opérationnel et de stimulation de vente
- Développer un partenariat industriel
- Le PAC...

#### Management

- Management de proximité
- Les fondamentaux du management
  - Recruter, encadrer et motiver une Force de vente
  - Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
  - Evaluer régulièrement la performance des vendeurs
- Perfectionnement aux pratiques managériales...

#### Marché Public

- Réponse à l'appel d'offre (mise en valeur d'un mémoire technique, dématérialisation...)

### **CONSEIL en développement commercial**

- Diagnostic commercial
- Etude de marché
- Accompagnement de l'entreprise dans sa réflexion stratégique
- Accompagnement de la force de vente

## **REFERENCES SIGNIFICATIVES EN INTRA ENTREPRISES**

---

LOGO	Lunetterie	Responsable produit	Les bases du marketing
KLAUS	Chocolat	Direction commerciale	Développement d'une marque propre
MIX BUFFET	Salade Traiteur	Force de vente	Optimisation d'un secteur de vente
MIX BUFFET	Salade Traiteur	Chef des ventes	Management d'une force de vente
LECLERC	Distribution	PDG ; DG ; Direction	Apprendre à travailler à trois (pole tri directionnel)
DERICHEBOURG	nettoyage industriel	Responsable d'agence	Réponse à un Appel d'Offre
BRINGEL	Distribution	Responsable Magasin	Merchandising et agencement magasin
VOYAGE LESAGE	Agence de Voyage	Responsable d'agence	Les fondamentaux du management