François Boutin
37, rue de Chaumont
60270 Gouvieux
06 47 41 38 92
cfboutin@sfr.fr

DIRECTION COMMERCIALE OPERATIONNELLE

Expert en partenariat industriel

COMPETENCES

Commerciales	Managériales	Organisationnelles
- ***Vendre** : CA multiplié par 10 au cours des 9 premières années* - ***Accompagner** et soutenir les commerciaux pour conquérir et fidéliser* - ***Négocier** et gérer des dossiers de clients clés. CA direct 2015 : 3,7 M€ (+18% / 2014)*	- ***Recruter**, former, développer, manager et motiver les équipes commerciales (4 meilleurs vendeurs en 2015)* - ***Manager** par objectifs (Budget > 20M€)* - ***Transmettre** les valeurs de l'entreprise* - ***Elaborer** une stratégie à partir d'analyses et de statistiques*	- ***Grande connaissance** de l'industrie Française* - ***Vendre des solutions** logistiques et techniques dans l'esprit TCO (total Cost of Ownership)* - ***Construire** des fichiers de suivi simples pour mesurer les efforts et les résultats et en déduire des plans d'actions.*

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES:

2007-2016 : Co-Directeur commercial de Bossard France et membre du comité de direction

2007-2009 : Partage de la direction commerciale d'abord avec une personne en charge des clients OEM alors que j'étais responsable des grands comptes

2009-2011 : Partage de la direction commerciale entre la partie interne et la partie externe (pour ma part).

2012-2016 : Partage de la direction commerciale en répartissant les agences. 2 gérées par mon collègue (Paris et Strasbourg) et 2 gérées par moi (Rennes et Grenoble). CA : environ 20M€ chacun en 2015.

1997-2006: Chef des Ventes Bossard France puis Responsable de l'agence de Paris.

Mission: réorganiser une agence non rentable en s'attaquant en priorité à la segmentation et la profitabilité des clients. CA doublé entre 1997 et 2006 et meilleure rentabilité alors que c'était la pire.

2000-2006 : **Manager** 2 agences Bossard France. CA 2006: 11,7M€
2001 Responsable de l'agence de Lille en plus de Paris suite au Rachat de Stockinox.CA global: 6 M€

1987-1996: Conseiller commercial Brun puis Bossard France.

1991-1996 : **Conseiller Commercial Brun Bossard** : Clientèle essentiellement industrielle.
CA : 10 MF avec une marge d'environ 50 % et avec 150 clients
1987-1990 : **Conseiller commercial** dans le centre et le sud-ouest **Brun Grenoble** 38.
Prospection d'une clientèle potentielle composée de revendeurs et de quelques industriels.

1985-1986 : **Vendeur** de machines de traitement de textes **Olivetti Creil** 60

FORMATION:

- Baccalauréat, BTS action commerciale (IDRAC) 1985, Formation Mercuri 1990 et 2015
- Diplômé de l'IFG en 2004 ; **Diplômé FPA (Formateur Professionnel d'Adultes) en 2017**
- Anglais : courant, Allemand : notions de base
- Informatique : maîtrise du pack office et de PowerPoint

CENTRES D'INTERET:

- Auvergne et Bretagne
- Dirigeant du FC Chambly (National) Responsable du sponsoring. Jury à la CCI de l'Oise.
- Sport : Golf, course à pieds, moto et surtout Football (le terrain, toujours le terrain)