



**CONCEVOIR
DEVELOPPER
ANIMER
FORMER
EVALUER
PROMOUVOIR
COMMUNIQUER**

2017

**Auditeur IHEDN : Cybersécurité
Stratégie communication digitale**

2014-2015

**Ecole de Guerre : Gestion de
crise, planification opérationnelle,
négociation, communication**

2001-2003

IFG Management Stratégique

1992-1994

**Ecole Supérieure de Commerce
de Clermont-Fd**

Anglais professionnel

**51 ans, marié, 3 enfants,
Président Alumni
Groupe ESC Clermont,
Officier de Réserve**

« Investir mes compétences et mon dynamisme dans le management et l'animation d'une équipe commerciale BtoB en communication ON et OFF line »

Direction commerciale & business développement

- Veille concurrentielle
- Détection d'opportunités
- Adaptation de l'offre
- Conception et pilotage de la stratégie de développement
- Design opérationnel (Plan d'actions)
- Mesure de la performance et plan d'actions correctives

Management & animation d'équipe commerciale :

- Recrutement et formation de commerciaux
- Encadrement d'équipes commerciales « externes »
Management par objectifs
- Pilotage & animation des équipes de vente
- Mise en œuvre d'outils de pilotage (CRM)

Négociations grands comptes :

- Négociations multi interlocuteurs
- Référencements en centrales d'achats
- Conception d'opérations promotionnelles complexes

2008-2018 : Directeur agence de communication 360° LA MACHINE (ON et OFF Line)

Management général et développement commercial
Lancement de nouvelles offres, prospection, gestion relations clients
Création de réseaux de partenaires de co-développement
Management de l'équipe commerciale (prospecteurs, chefs de projets)

Depuis 2004 : Business développeur/formateur PHENIXIA SAS

Audit de la performance commerciale
Stratégie de développement et planification opérationnelle (marketing/ventes)
Formation aux techniques de vente, prospection et négociation
Mise en place outils collaboratifs & CRM
Outils de mesures de la performance

2000 à 2003 : Directeur Marketing-Ventes DRIE MOLLEN France, cafés torréfiés

Membre management Team, chargé du plan marketing annuel et des négociations avec les clients stratégiques (Groupe Carrefour, Métro, Casino, Scamark)
Pilotage d'une équipe de projet pluridisciplinaire (production, qualité, achats)

1997 - 2000 : Responsables grands comptes Cafés EXCELLA, cafés torréfiés

Gestion relation clients grands comptes Marques de Distributeurs en GMS, RHD, Home service, Distribution Automatique
Management équipe de vente Marques Propres en GMS et CHR

1995 à 1997 : Directeur des ventes Confiserie DUMAS, nougats et pâtes de fruits

Management de la force de vente (20 agents commerciaux + 1 chef de secteur)
Négociations accords nationaux et régionaux
Création et lancement d'une gamme festive pour les marchés de Noël et Pâques

1994 - 1995 : Chef des ventes régional MARIEBEL, produits Prêt à Garnir

Constitution et management d'une équipe de 4 chefs de secteur GMS
Négociations accords régionaux (centrales GMS)
Développement grands comptes B to B (Produits Alimentaires Intermédiaires)

1989 - 1994 : Chef de secteur KRAFT GENERAL FOODS, boissons instantanées

Développement des parts de marchés des marques MAXWELL et TANG en GMS
Formation « gestion de secteur » des jeunes commerciaux



Philippe MERAS-BELLET 3, avenue du Puy-de-Dôme 63130 ROYAT
tel : 06.21.79.39.78 mail : philippe.meras@gmail.com

