

Thierry MACERA

Le village 81500 BELCASTEL

Thierry.macera@wanadoo.fr

Tél / 0612245484

0563587776

Né le 17/04/1965, pacsé, 1 enfant

PARCOURS PROFESSIONNEL

Consultant en formation

2009-2010

Créateur d'entreprise

2009-2010

1995-2008

Directeur commercial

2000-2008

Chargé d'affaires Grands Comptes

1995-1999

Ingénieur commercial

1994-1995

1992-1993

1991-1992

Conseiller financier

1989-1990

Mon expertise commerciale à votre service

(Profil et références consultables sur viadeo.com)

Consultant en formation certifié par Mercuri International en efficacité commerciale sur les techniques de vente

Management commercial, techniques de vente, gestion des conflits.

Interventions pour : Mercuri International, CCI de Montauban (dont formations à distance), CCI de Castres, Préventys, Winner Consulting, Sui Generis, Formas.

PIXERAM SARL - Importation et commercialisation de vélos électriques. Etude de marché, élaboration du business plan, développement commercial,

Groupe LYRECO France – Leader européen de la fourniture de bureau, 2500

Pilotage commercial, administratif et financier de l'agence commerciale Midi-Pyrénées sur le marché PME-PMI. Management d'une équipe de 12 commerciaux. Recrutement et formation des nouveaux vendeurs.

Développement de la performance commerciale.

CA 2008= 4,2 M€

Objectifs commerciaux systématiquement atteints ou dépassés (agence classée dans les 10 premières équipes sur 54). Obtention de trophées individuels chaque année. Agence test sur des actions sensibles (plans de vente, action de ciblage, application loi NRE...).

Prospection commerciale sur une liste de comptes fermée et négociation d'accords régionaux ou nationaux. Animation et suivi des accords.

Accords négociés : Caisse d'Epargne, Groupe 3A, Alcatel Space Industrie, Motorola, Ardial, Extand, Synthelabo, Technal, Boncolac, EDF, France Télécom, Hopitaux toulousains ...

GESTETNER France SA à Toulouse. Vente de matériel bureautique.

RANK XEROX France à St Denis de La Réunion. Vente de produits bureautique et informatique sur le segment PME-PMI puis en Grands Comptes. Animation du réseau des revendeurs imprimantes HP sur l'île de la Réunion.

Statut d'indépendant à St Denis de La Réunion. Multi-activités : maisons individuelles, objets publicitaires, guides professionnels.

CREDIT AGRICOLE de Toulouse. Adjoint au chef d'agence de St Lys.

FORMATION

1986 DUT Gestion des Entreprises et des Administrations – IUT Paul Sabatier à Toulouse.
Formations professionnelles en négociation commerciale et management des forces de vente

Anglais et espagnol : courant ; Italien et portugais : lu-parlé ; notions d'arabe dialectal.
Maîtrise des outils bureautiques (word, excel, ppt ...)

AUTRES INFORMATIONS

Passionné de plongée sous-marine.

Nombreux séjours à l'étranger en tant que résident : 8 ans au Maroc, 4 ans en Algérie, 13 mois à Djibouti. Multiples voyages et treks en Europe, Amérique du Sud (Chili et Ile de Pâque), Océan Indien (Comores, Ile Maurice, Réunion), Moyen-Orient (Egypte, Yémen), Asie (Thaïlande) et Chine.