

Arnaud JEAN-BAPTISTE
858 chemin de Combet
82370 Saint Nauphary
Port : +33 (0)7 82 76 05 92
Mail : contact@ajbconseilpro.fr
Réseaux : [Linkedln](#)



52 ans. Marié 3 enfants.

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

■ EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

De 01/2018 à aujourd'hui

Entreprise **AJB CONSEIL PRO**

Titre **Président**

S'appuyer sur l'expertise de son président pour accompagner les entreprises (TPE PME) dans leur installation, leur développement et la montée en compétence des dirigeants et collaborateurs.

- l'accompagnement commercial
- La formation commerciale des dirigeants et des collaborateurs
- La création d'une association de consultants permettant d'apporter aux dirigeants un soutien immédiat et une réponse rapide aux besoins

De 05/2018 à aujourd'hui

Entreprise **BRAS DROIT DES DIRIGEANTS**

Titre **Directeur commercial externalisé**

Missions Accompagnement des TPME et PMI dans leur développement commercial. Mise en place de stratégie, plans de développement, plan de prospection, embauche de commerciaux et animation des équipes de vente. Action de direction commerciale en tant que prestataire de service et en temps partagé

De 07/2011 à 12/2018

Entreprise **LAFONT (Groupe CEPOVETT)**

Secteur Vêtements professionnels

Titre **Responsable commercial**

Fonction Cadre commercial

Missions Gestion de l'activité de l'entreprise sur les départements du grand sud-ouest (14 départements + Andorre). Gestion financière, commerciale et administrative.
CA > 2.5 millions d'€.
Résultats 2013 + 7% 2014 +4% 2015 = et 2016 +5%
2017 résultats +8% avec forte progression de la marge.
Animation d'un **réseau de Distributeurs et de revendeurs** (Descours et Cabaud, France sécurité, Cofaq, RG, EPI Center, Mabéo etc...). **Formation des vendeurs** aux produits.
Accompagnement terrain, aide à la vente. **Définition des opérations** commerciales régionales.
Mise en place de partenariats régionaux.
Veille concurrentielle et **remontées** d'informations sur développement commercial.
Prospection et suivi d'une clientèle **directe**. **Préconisation** auprès des utilisateurs finaux (ex-ÉTS Bouyer Leroux CA, TRIDOM, FAUCHE, Baron de Rothchild, DRT, Vivadour, Étienne Lacroix, Groupe LPF, Latécoère, Toulouse Métropole, Vinci, Leclerc etc..
Définition des articles et orientation des appels d'offres.
Réalisation offres commerciales, définitions des tarifs articles en fabrication spéciale, **gestion du CA** et gestion de la **marge**.
Définition des **objectifs**

De 09/2006 à 7/2011

Entreprise **Rousseau Sanitaire**
Secteur Biens d'équipement de la maison
Titre **Responsable régional**
Fonction Commercial

Missions Responsable du **développement** de l'activité de l'entreprise sur les secteurs Aquitaine et Limousin sur circuit **GSB, GSA et Négoce matériaux**.
CA objectif 2010 1,62 million €
Réalisation fin 2010 1,75 million €
Taux de Marge consolidé
Gestion de la clientèle (commerciale, administrative, financière).
Mise en place de la politique de l'entreprise.
Application des accords centrales et des **référencements**
Développement de l'activité et prospection.
Gestion des centrales régionales GSB comme Terres du sud ou Briconautes (définition tarifs, plan promo, etc...), de Négoce comme Bâtiland ou de GSA comme SCASO ou SCACHAP.
Veille commerciale, remontée information évolution du marché, des produits et de la concurrence.
Participation à la politique de l'entreprise (**définitions objectifs**, développements produits, mise en place de **stratégies commerciales**)

De 01/2006 à 9/2006

Entreprise **DIM**
Secteur Textile
Titre **Responsable des ventes**
Fonction Commercial (**en complément de Gérant de JBEXTREME**)
Missions **Commercialisation** des marques DIM Chesterfield et Shock Absorber sur le circuit des **grands magasins**, des magasins spécialisés et des détaillants.
Gestion du développement des marques au niveau régional
Suivi politique nationale et mise en place opérations locales
Suivi et réalisation des plans d'action
Gestion de l'activité, de la formation et des objectifs de **7 vendeuses**
Gestion directe d'un CA de 300 000€

De 05/2002 à 09/2006

Entreprise **JB Extrême**
Secteur Textile/sportswear
Titre **Gérant**
Fonction Direction commerciale/Dvlpt/Stratégie
Responsable de 4 personnes sur un effectif total de 4 personnes
Missions Définition du projet.
Création de la marque de vêtements pour les parachutistes sportifs (logo, produits, profondeur de gamme, diversité des modèles).
Création de l'entreprise (définition du Business plan)
Création des objectifs, des budgets et des choix stratégiques.
Création du site Internet (confection personnalisée, choix des coloris, etc.).
Embauche des 2 couturières et **formation** aux techniques de conception qui ont été définies en amont.
Développement commercial et implantation nationale (définition des cibles).
Prospection de l'ensemble des sites nationaux.
Mise en place et **animation** d'un **réseau** de revendeurs, de correspondants et de boutiques partenaires (opérations de revente, promotions, stimulations etc.)
5 revendeurs (technico-commerciaux). **5 correspondants**. **5 boutiques** (Internet, Mimizan, Royan, Gap, Pau).
CA réalisé en 2005 50000€

De 03/1992 à 01/2002

Entreprise Orangina France

Secteur Agroalimentaire

Titre Chef de secteur

Fonction Commercial

Missions Développement des marques Orangina, Pepsi, 7Up, Bdp, Pampryl etc. sur circuits traditionnels (grossistes et confiseurs).

Application accords nationaux, **développement activité régionale**, mise en place opérations de vente et de revente par actions de stimulation des forces de vente des grossistes.

Mise en place opérations saisonnières avec équipes de commerciaux (activité, objectifs etc.)

Responsable de 2 à 3 stagiaires par an (activité, planning, objectifs, etc...)

Gestion d'un CA de 500 000€

▣ FORMATIONS

Études .BTS Action Commerciale Groupe de Bissy Toulouse

Formations .CQP (certificat de qualification professionnelle) Formateur Consultant juillet 2018
CCI de Villefranche : juillet 2014 analyse comportementale et Techniques commerciales
Interaction : en 2001 formations aux techniques de négociation commerciale (méthodes utilisées par Renault). Nouveau concept

PSS 1/2/3: en 1999 niveau complémentaire.

en 1997 1^{er} et 2^{ème} niveau

Formation aux techniques de négociation commerciales

▣ LANGUES & INFORMATIQUE

Langues .Anglais : En cours de perfectionnement. niveau C2 (Advanced)

.Espagnol : scolaire

Informatique Bureautique : bonne connaissance de l'ensemble des logiciels de bureautique courant et très grande facilité d'adaptation (Excel, Word, Works, power point,

Outlook, lotus, photo shop etc.). Utilisation de CRM

Utilisation de supports informatiques depuis plus de 15 ans

▣ CENTRES D'INTÉRÊTS ET ACTIVITÉS

Projet en cours : L'Entrepreneuriat / Le Handicap / Le Sport

PRÉSIDENT du SNAC (Saint Nauphary Athlétique club Basket) pour la saison 2017/2018 qui regroupe 20 bénévoles et environ 150 licenciés. En plus des objectifs sportifs, ce sont les relations humaines qui sont intéressantes. Au sein de cette organisation, je dois gérer des individualités, des personnalités diverses et parfois à fort caractère, sans pour autant avoir une position hiérarchique

Enfin je dois gérer le partenariat avec le Club de Montauban (360 licenciés). En effet nous avons mis en place depuis l'année dernière une CTC (Coopération territoriale de Club) dans le but de promouvoir le maximum d'équipes au niveau régional.

Cela implique également de nombreuses réunions; interventions et négociations auprès de la Mairie, de la région Occitanie, de la ligue de Basket; recherches de sponsors; etc..

<https://www.facebook.com/SaintNaupharyBasket/>