



Dominique SEON.

Age : 57 ans.

21, Clos VARISSAN, MILLERY, France. 69390. Tel :

04.72.30.41.11 (dom)

Tel : 06.10.80.72.58 (portable)

Courriel : domseon@orange.fr

Objectifs à venir :

Contribuer dans un esprit d'équipe, à la réalisation d'objectifs .Et à la mise en place ou au suivi d'une stratégie commerciale et d'une dynamique commerciale au quotidien. Afin de pouvoir optimiser la valeur de la relation « clients- fournisseurs » et « produits-utilisateurs ».

Expériences Professionnelles.

Septembre 2010- Septembre 2021 : Charcuterie Père ANSELME

I Management et restructuration de l'équipe commerciale.

1. Mise en place de secteurs par commerciaux, Mise en place des objectifs par commerciaux.
2. Définition des priorités commerciales de chacun par enseigne et par secteur commercial.
3. Suivi des animations magasins et management des animateurs. Et Gestion de la rentabilité des animations.

II Gestion et suivi et négociations avec les Grands comptes et référencements et développements des gammes Coupe et Frais Emballé.

III Contribution à la mise en place de supports marketing pour la clientèle et participation à L'évolution de la gamme de produits : Conditionnement/ Poids des UVC/ Nature des Produits.

En finalité : Optimisation des référencements des Grands comptes et Optimisation de l'atterrissage globale du CA du secteur GMS : CASINO, CARREFOUR, LECLERC, LEADER, AUCHAN, SIMPLY, LEADER PRICE : soit : Un Chiffre d'affaire de 1M3€ à 5.2M€ au 31 Décembre 2018.

Aout 2006 –juillet 2010. Commercial et soutien commercial au sein de la société Broc Marché Feyzin. Et ce, pour la commercialisation d'une gamme étendue de produits frais et surgelés auprès d'une Clientèle diversifiée d'utilisateurs en collectivités. Ma mission était aussi d'assurer la pérennité de la clientèle du dépôt de Broc Marché –Marché Gare de Lyon dont la fermeture avait été programmée en Aout 2008.

Janvier 2006-Juillet 2006. Ce temps fut consacré à toutes les démarches à réaliser pour réussir l'adoption de notre fils HUGO et à plusieurs allers-retours au Vietnam de Février à Mai 2006.

Avril 2003 – Décembre 2005. Responsable commercial. UNIMA, France, Lyon

Responsable commercial auprès d'une clientèle de mareyeurs et de grossistes en RHD, j'ai aussi participé à la commercialisation d'une gamme de crevettes fraîches et surgelés en GMS.

Ma mission était d'assurer le suivi, la fidélisation, l'établissement d'un partenariat fort avec cette clientèle et de développer une clientèle sur des zones à prospecter. Le secteur couvrait la France.

Juillet 1998 - Mars 2003. Assistant à la Direction Commerciale. La Toque de France, France, Bourg

Ma mission a été de :

- Consolider la clientèle acquise pour cette PME qui était spécialisée dans la fabrication de produits traiteurs et de plats cuisinés.
- Rechercher des marchés "de masse" pour des marques dédiées en GMS et RHD : AGRIGEL / ED
- Contribuer à la conception et à la mise en marché des nouvelles recettes et de nouveaux produits.

- Juillet 1994 - Juin 1998. Responsable commercial. ANGELINI, France

Ma mission a été de commercialiser une vaste gamme de produits de la mer surgelés et d'importation. Et ce, dans tous les créneaux de clientèles : RHD / RHF/ GMS/ HS.

Avril 1987 - Juin 1994.

Commercial puis Responsable commercial. CARIGEL -CFS (activité RHD) CARIGEL CFS était la centrale d'achats France des adhérents GERVAIS_ FINDUS en RHD_RHF

Ma mission a été d'assurer le développement commercial du service IMPORT à travers une gamme de Produits de la mer -Viandes et abats -Gibiers. Au total plus de 400 produits alimentaires surgelés. Et ce auprès d'une large clientèle de grossistes en RHD. Et de centrales d'achats GMS.

J'ai aussi assuré le suivi du dossier SFAC de mes clients.

Réalisation en CA : 1988 20 MF, 1995 : 160 MF

Janvier 1983 - Février 1987. Attaché Commercial. JULES MOREY, France, Cuiseaux

J'avais la mission d'assurer sur le terrain, 55 départements de la France sud, le suivi et le Développement d'une clientèle de grossistes RHD pour une gamme de viande hachées et piécées. J'avais aussi la responsabilité de la formation des commerciaux de mes clients sur ces produits.

Réalisation en prospections : 70 nouveaux grossistes RHD.

Formations

École Hôtelières de Challes les eaux, BEP, Septembre 1981 - Juin 1983

Formation de cuisinier, pour une cuisine classique et traditionnelle, tant sur le plan technique que pratique.

Commentaires Divers

- * Carrière effectuée dans l'Agroalimentaire depuis 1984 : soit 36 ans d'expérience.
- * Formation de Cuisinier (École hôtelière de Challes les eaux).
- * Bonne connaissance de l'ensemble des matières premières utilisées en restauration TRAD et collectivités, industrie et GMS.
- * Expérience significative dans la découverte de la distribution RHD : Broc Marché et de ses contraintes propres : un aspect logistique, entre autres, qui se doit d'être « pointu ».
- * Volonté de communiquer mon savoir-faire auprès de jeunes commerciaux.
- * Collaboration de sept années au sein du Groupe CARIGEL_ RHD (département Import).
- * 57 ans – Marié, un enfant. Sport pratiqué : Course à pied.