

06.07.08.09.10
thierry.dupont@gmail.com
21 rue Etienne Pallu - 38 ans
37000 TOURS



FORMATION

2001-2003
Master 2
Commerce & Marketing
ESCEM TOURS

1998-2001
Licence Commerce & Marketing
ESCEM TOURS

INFORMATIQUE

Pack Office : Maîtrise

Sondage : Sphinx, Google Forms

Design : Canva et Prezi

CRM : Salesforce

LANGUES

Anglais : bilingue
TOEIC score 910/990

Espagnol : lu et parlé

INTERETS

Sport : **Football** pratique au niveau régional pendant 10 ans ,
Tennis et **Canoë-Kayak** (loisirs)

Voyage : Europe et Océanie (départ pendant 3 mois en Nouvelle-Zélande)

Lecture : Romans policiers et thrillers

Cuisine Gastronomique : Amateur des bonnes tables

RESEAUX SOCIAUX



<https://www.linkedin.com/in/thierrydupont37/>
<https://www.twitter.com/in/t.dupont/>
<https://www.facebook.com/in/thierrydupont/>

1

Thierry DUPONT

Responsable Commercial

2

PARCOURS PROFESSIONNEL

RESPONSABLE COMMERCIAL

ALPHA 37 À TOURS | FEVRIER 2014 - AUJOURD'HUI

- Manager une équipe de 12 collaborateurs (commerciaux)
- Piloter et développer l'activité commerciale, garantir la rentabilité (+40% de RBE depuis 2014)
- Élaborer le budget annuel et analyser mensuellement le compte d'exploitation
- Définir la stratégie commerciale de l'équipe
- Assurer la satisfaction client
- Définir et mettre en place le plan de communication annuel et assurer les opérations trade marketing

MANAGER DE RAYON

MERLIN & CO À NANTES | AVRIL 2010 - JANVIER 2014

- Organiser et monter les opérations commerciales
- Contribuer au développement des ventes et à la rentabilité commerciale du rayon
- Garantir la bonne tenue du rayon, conseiller les clients et concrétiser les ventes
- Participer à la construction et à l'évolution de l'offre produits tout en veillant à sa cohérence avec l'échelle des prix
- Aider, former et faire réussir les conseillers de vente dans leur acte de vente et dans l'amélioration du service apporté aux clients
- Management d'une équipe de 6 collaborateurs

COMMERCIAL

ALIM' CONCEPT À PARIS 15ÈME | JANVIER 2004 - JANVIER 2010

- CA +6% en moyenne par an
- Développer le portefeuille client du secteur "Bar/Restaurant" (prospection)
- Suivre et fidéliser la clientèle existante
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Rencontrer des commerçants indépendants et leur apporter un soutien, une connaissance produits, des conseils et services pour pérenniser et développer leurs commerces

COMPÉTENCES

4

Commercial

- Animer et fidéliser
- Vente BtoB et BtoC
- Négociation grands comptes
- Assurer la satisfaction client

Management

- Management des équipes
- Pilotage de l'activité
- Faire évoluer en compétences ses collaborateurs

Organisation

- Marketing
- Développer une force commerciale
- Créer et suivre les reportings
- Piloter le budget

Communication

- Définir une stratégie de communication
- Gérer la communication interne et externe
- Créations de supports

SOURCE

RECRUTEMENT

LES 10 COMMANDEMENTS DU CV

- 1- L'état civil doit se composer du nom, de l'adresse, du téléphone, du mail, des réseaux sociaux et de l'âge.
- 2- Le titre de votre CV doit être en lien avec le poste souhaité.
- 3- Une photo est incontournable, vous devez être souriant et professionnel.
- 4- Vos compétences sont une rubrique de synthèse qui doit être claire, précise, concise.
- 5- Détaillez votre parcours professionnel avec des mots clés. En cas de missions similaires sur plusieurs postes, privilégiez un paragraphe compétences.
- 6- N'écrivez des centres d'intérêt que s'ils sont réels et qu'ils vous représentent.
- 7- Faites relire votre CV par un tiers pour éviter les fautes d'orthographe (rédhibitoires).
- 8- La mise en page doit être aérée, claire et votre CV doit tenir sur une seule page (2 pages max, pas plus de 2 couleurs, lisible à l'impression noir et blanc, en format PDF).
- 9- Les mots clés choisis doivent être pertinents et en lien avec votre recherche.
- 10- Votre CV doit vous ressembler et vous devez savoir l'expliquer. Soyez honnête !

SOURCE



RECRUTEMENT


LA NOUVELLE EXPÉRIENCE DU RECRUTEMENT


contact@source-recrutement.fr


21 rue Etienne Pallu, 37000 Tours
02 47 31 96 45

134 rue Paul Bellamy, 44000 Nantes
02 51 82 63 08

source-recrutement.fr

 @sourcerecrutement

 @source recrutement

 @SourceTours