

Laurent PACTEAU
85120 LA CHATAIGNERAIE
06 09 03 05 25
pacteau.laurent@orange.fr
Disponible de suite
Mobile

Responsable centre profits / Animateur-Formateur commercial

Capacité d'écoute et d'analyse afin de fédérer et dynamiser.

Force de proposition

COMPETENCES CLES

- Dynamique et ambitieux
- Piloter l'activité commerciale
- Développer le CA
- Être à l'écoute et pérenniser mon réseau
- Définir des stratégies avec la direction
- Sourcer, recruter et évaluer du personnel pour ma structure ou mes clients
- Respecter les règles légales et conventionnelles du travail ainsi que sa législation
- Animer, encadrer et gérer une équipe
- Contribuer à l'atteinte des objectifs budgétaires définis
- Mettre en place et analyser des indicateurs afin d'être force de proposition et d'optimiser les résultats
- Soucieux de la qualité de service afin de satisfaire et fidéliser mes clients
- Organisé et organisateur
- Curieux et entreprenant
- Sens de la pédagogie, goût pour la transmission du savoir

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- » Depuis Janvier 2017 : **RESPONSABLE AGENCE** NEWLOC – Location de matériel pour le BTP
 - Entretien et développer l'activité commerciale.
 - Gestion du parc matériel et des plannings de location.
 - **Résultat 2017 + 18%** par rapport au budget initial
- » Juin 11 – Janvier 17 : **RESPONSABLE AGENCE** SAMSIC EMPLOI – Agence interim
 - Création de l'agence – Développement du portefeuille client et suivi commercial.
 - Gestion et management d'une assistante administrative et commerciale, ainsi que d'une chargée de recrutement
 - **75 clients actifs et plus de 2 millions/€ DE CA pour 2016**
- » Mai 2010 – Mai 2011 : **DELEGUE COMMERCIAL** NIL ET NEVA – Nettoyage industriel
 - Définition et mise en place de la politique commerciale,
 - Création des dossiers techniques, de la communication groupe (mailing, plaquettes, ...).
 - Prospection, développement et suivi du portefeuille clients (3 agences),
- » Déc 2006 – Mai 2009 : **TECHNICO COMMERCIAL** CARRARD – Nettoyage industriel
 - Développement du portefeuille clients pour la direction Régional ouest pour l'agence d'ORLEANS,
 - Etude de faisabilité, réalisation des devis et des propositions commerciales.
- » Mai 2005 – Déc 2006 : **TECHNICO COMMERCIAL** MAROSAM – Produits de maintenance
 - Vente en B2B de produits de maintenance et d'hygiène pour professionnels et particuliers.
- » Nov 1993 – Avril 2004 : **ASSISTANT PROCESS** FLEURY MICHON – Plats cuisinés
 - 00-04 : Assistant process- validation industriel des nouveaux produits, Optimisation de Process, gestion de documents techniques
 - 93-00 : Conducteur de ligne.

FORMATIONS

- » 2018 : CACES Nacelles 1B ET 3A et CACES Engins de chantier 7 et 10
- » 2004 : Certificat consulaire Instituts des Forces de Ventes, CCI de la VENDEE
- » 1995 : CAP IAA, option conducteur de ligne automatisé, CFA Pouzauges
- » 1991 : BEP et CAP Cuisine, Lycée hôtelier Les SORBETS à Noirmoutier
- » Maîtrise des outils informatiques : world, Excel, Power point

DIVERS

- Organisateur de spectacle de variétés de 1991 à 1997 / Membre du comité des fêtes 2010 – 2016 / Président d'un club de billard 2003-2015 / Sport et loisirs : Billard, VTT, BMX