

Thierry SCAVARDO

11 rue Auguste de Saint
Hilaire

45000 Orléans

☎ 06.34.22.12.82.

Thierry.scavardo@hotmail.fr



COMMERCIAL-CHARGE DEVELOPPEMENT

- Vente et animation B to B plus de 10 ans
- Vente en GMS 8 ans
- Négociation en vente directe
- Développer un CA défini
- Management de 6 personnes
- Prospection et gestion clients
- Elaboration du plan commercial
- Home Office
- Analyser et comprendre le business régional
- Négociation grands comptes
- Atteindre et faire progresser les objectifs
- Réalisation des 4 P Produit, Position, Prix, Promotion
- Mobile Sud-ouest, Centre, Rhône-Alpes, Paca

PARCOURS PROFESSIONNEL

TIBELEC -(effectif 100 salariés) Grossiste GSS GSB Luminaire et électricité 2020

Développement commercial (Dépt 03,18,23,36,41,45,58,77,91,89,94) Prospection et gestion portefeuille clients, développer un CA défini, réalisation des 4 P.

Clients : GSS, GSB.COFAQ

Résultats : 10%

FORMATION

1990 BTS

Attaché commercial
(niveau).

1989 BTS de Production et
Conception Mécanique.

MAPA-SPONTEX -(effectif 500 salariés) Distributeurs des gants, éponges récurrentes, antimites.

2018-2019 Responsable de secteur (Département 18,36,45,49,79,86,87) CDD 1 an.

Prospection et gestion portefeuille clients, développer un CA défini, réalisation des 4 P, négociation en ventes directes.

Clients : GMS.

Résultats 100% DN

INFORMATIQUE

WORD

EXCEL

POWERPOINT

OUTLOOK

CHOLLET SAS - Loches 37 -(effectif 200 salariés) Distributeurs et d'équipementiers dans l'univers de l'automobile et du deux roues.

2015-2017 Responsable de secteur (Département 45, 75, 77, 89, 91, 92, 94).

Prospection et gestion portefeuille clients, développer un CA défini, réalisation des 4 P, négociation en ventes directes.

Clients : GSS, GSB, Station Leclerc, Station TOTAL.

Résultats : +5% des ventes sur 2 ans.

Langues:

Notions d'anglais

Notions d'italien

COMPLEA - Saint Maur des Fossés 94 -(effectif 50 salariés) Service à la personne.

2012-2015 Chargé de développement (départements 78, 92, 93, 94).

Création d'un poste commercial pour le développement sur le secteur du service à la personne, piloter les 4 agences de profits sur 4 départements, animer 6 responsables d'agences et accompagner les équipes sur une politique commerciale et les stratégies locales.

Clients : Hôpitaux, Pharmacie, Mairies (assistantes sociales).

Résultats : +66% des ventes sur 3 ans.

CENTRES D'INTERETS :

Voyages et cultures du monde, la natation, le footing, la collection des montres automatiques, la moto, golf, passion mécanique automobile.

Hallmark la carterie S.A.S -Maignelay 60-(11 M€ et effectif 200 salariés) – Editeur des cartes d'événements (vœux, anniversaire, calendrier etc...).

2009- 2012 Chef de secteur (départements 18, 19, 36, 41, 45, 87).

80% en GMS et 20% réseau sélectif progression du CA de 250 K€ à 280 K€

Prospection et gestion portefeuille clients, développer un CA défini, réalisation des 4 P, gestion des contrats coopérations pour les indépendants, négociation en ventes directes.

Clients : Auchan, Monoprix, Leclerc, Intermarché, Super U (directeur de magasin ou chef de rayon), réseau sélectif : Bureau Tabac, librairie, magasin de presse.

Résultats : +12% des ventes sur 3 ans.

Sara Lee House & Body Care - Villepinte 93 - (15 M€ et effectif 200 salariés) –

Accessoires chaussures .Marque Kiwi en GMS et Tana-Bama en réseau sélectif.

2003-2008 Chef de secteur (départements 18, 36, 41, 45, 72). 80% en GMS et 20% réseau sélectif progression du CA de 500 K€ à 900 K€.

Clients : GMS, réseau sélectif : Chausseurs, cordonniers, grossistes.

Résultats : +44% des ventes sur 5 ans.

Askill Promotion – Paris 75- Agence spécialisée en animation pour la GMS.

[1996-2003](#) **Chef de secteur** (secteur 91 - 94 - 95).

[1994-1996](#) **Animateur – commercial.**

Canon Bureautique – Cachan 94 - Distributeur de fax et copieurs.

[1990 –1994](#) **Commercial (Départements 77 – 94)** objectif 200K€.