



Contact

Philippe Destors
pdestors37@gmail.com
06.25.55.47.88
www.linkedin.com/in/philippe-destors

Compétences

COMMERCIALES

- Bac G2
- Forte négociation commerciale
- Ecole commerciale PSA
- Animer des points de ventes
- Développer les volumes, marges et qualité
- Mettre en place la stratégie commerciale
- Répondre aux appels d'offres
- Maîtrise des différents modes de financement
- Rigueur
- Relationnelles
- Animer les réunions commerciales
- Goût pour le travail sur le terrain
- Analyses des données commerciales
- Autonome
- Adaptabilité

MANAGEMENT

- Management des équipes de commerciales
- Animer des réseaux
- Fédérer, former, accompagner
- Capacité managériale
- Transfert de compétences
- Rentabilité économique

AUTOMOBILE

- Connaissance des activités opérationnelles
- Missions réalisées chez Peugeot, Citroën, DS et Lancia
- Postes occupés en succursales, directions régionales et au siège

CHEF DES VENTES

Spécialiste dans le développement commercial, et la satisfaction client, j'ai exercé de nombreux métiers du commerce au sein du réseau ou chez les constructeurs. Cette expérience m'a permis de maîtriser l'articulation entre les enjeux stratégiques des marques et la réalité du terrain. Cette compétence est applicable à de nombreux autres domaines professionnels

Expériences

Janvier 2022 - à ce jour

○ Chef des ventes aux Sociétés Peugeot Tours

- Recruter, former aux techniques de vente, animer une équipe de **6 vendeurs(euses) société et 3 secrétaires**
- Développer les ventes aux sociétés : **22.32% en PDM (France : 20.64%)**
- Réponse aux appels d'offres (**exemples de marchés gagnés : hôpital de Chinon et Loches 50 véh. Ste Prologic 300 véhicules**)
- Résultat financement **117% de l'objectif en 2023**
- Faire appliquer les process groupe, mise en place et suivi des plans d'actions
- Suivre les KPI via les outils du groupe et de la marque, analyse des résultats
- Suivi de la qualité client via l'analyse des leads

○ Juillet 2017-Janvier 2022. Direction Régionale Peugeot Rennes Zone Manager B2B

- Animer un réseau de 11 concessions
- Développer les ventes des sociétés et administrations (**+11% en véhicules particuliers sur 2 ans**)
- Animer les forces de ventes société avec le soutien des chefs des ventes (**19 vendeurs**)
- Accompagner les vendeurs en visites clients
- Accompagnement des points de ventes sur les appels d'offres conséquents (**ADMR 500 véhicules**)
- Faire appliquer la politique sur les véhicules de tourisme / utilitaire / énergie nouvelle
- Mise en place et suivi d'opérations marketing, commerciales et analyse des résultats

○ Juin 2009 - Juin 2017 Direction Régionale Citroën Nord Est Zone Manager véhicules neufs et occasions

- Animer un réseau de 9 concessions et son réseau d'agents
- Développer les ventes de véhicules neufs / occasions et prestations annexes
- Faire appliquer les méthodes préconisées par la marque
- Suivre les résultats financiers et gérer les dérivés
- Accompagner le réseau sur les formations des collaborateurs

○ Juin 2004 - juin 2009 Direction régionale Citroën Lyon et Nord Est Délégué Régional Sociétés

- Animer un réseau de 30 concessions
- Développer les ventes en société et administration (**+8% /an**)
- Faire appliquer la politique véhicules utilitaires et énergie nouvelle
- Mise en place et suivi d'opérations marketing, commerciales et analyse des résultats

○ Mars 2002 - Juin 2004 PSA Neuilly sur Seine Délégué Grands Comptes

- Mise en place de protocoles nationaux
- Négociation commerciale
- Gérer et développer un portefeuille de clients grands comptes (**+13% en 3 ans**)
- Présentation de la cellule grands comptes / nouveaux produits aux clients
- Organiser des manifestations commerciales

○ Décembre 2000 - mars 2002 Citroen Clermont-Ferrand Adjoint Chef des Ventes

- Assister le chef des ventes dans sa fonction de manager
- Recruter, manager et former une équipe de **8 vendeurs**
- Accompagner les vendeurs sur les appels d'offres
- Gérer le stock VN

○ Février 1988 - Décembre 2000

- J'ai occupé plusieurs postes commerciaux en BtB et BtC dans les secteurs frigorifique et automobiles. Répondre aux appels d'offres, organiser des manifestations commerciales,