

## Dominique FRANGOLACCI

24 allée des fontenelles  
37 170 Chambray les tours  
06 09 71 02 81  
[frangolaccidominique@gmail.com](mailto:frangolaccidominique@gmail.com)  
55 ans, français, marié  
**Disponible et mobile**



**Directeur de concession automobile.  
Intégrer durablement une belle aventure humaine.**

Solide parcours évolutif en concession.  
Vision globale, VN VO, SAV, gestion, management.  
Transparent, bienveillant et professionnel.

## DOMAINES DE COMPETENCES

- Vendre des automobiles neuves et d'occasions, vendre du financement et des services associés.
- Manager les services d'une concession : recruter, animer les collaborateurs et le collectif, former et motiver.
- Piloter l'activité : suivre les tableaux de bord, la marge commerciale, gérer les stocks, maîtriser les coûts.
- Définir une politique marketing, organiser des événements et des lancements produits innovants.
- Reprendre, valoriser et revendre une PME, négocier avec les banques, les avocats, les acquéreurs.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

**2024 à ce jour**     **Responsable de l'organisation d'événements pour le Porsche Club de France.**

**2019 – Fin 2023**     **Directeur Concession MERCEDES Poitiers Groupe Emil Frey / effectif 23 / 20 M€ / Ebit 3%.**

Dépasser les objectifs du budget, analyser les situations mensuelles et définir des plans d'actions.  
Créer une matrice managériale individuelle et collective avec des RV hebdomadaires et mensuels.  
Manager en direct l'équipe de vente VN/VO et rétablir l'équilibre volume / marge.

**2014 - 2019**     **Chef d'entreprise Agence RENAULT (mécanique, carrosserie, ventes VN/VO).     TOURS**

Reprendre une entreprise, lauréat du réseau entreprendre, recherche et évaluation de cibles.  
Rechercher des financements et piloter la négociation finale. Développer les ventes de voitures.  
Augmenter le CA de 40% en 2 ans, 2,1 M€, 10 collaborateurs. Optimiser la revente du fond.

**2011 - 2013**     **Directeur Concession BMW MINI MOTORRAD CA 26 M€ 35 Collaborateurs.     SAINT- ETIENNE**

Développer l'activité commerciale du site annexe MINI et MOTO.  
Accompagner spécifiquement le chef des ventes et améliorer la satisfaction client.  
Animer les chefs de service et réduire le turn-over.

**2003 - 2010**     **Chef des Ventes BMW MINI.     TOURS**

Ventes doublées en 6 ans, évolution du CA 13M€ à 29M€, résultat d'exploitation multiplié par 7.  
Restructurer l'équipe commerciale, créer de nouvelles fonctions et un nouveau pay plan.  
Manager individuellement et collectivement 13 collaborateurs, négocier avec le constructeur.

**1992 - 2003**     **Conseiller Commercial VN /VO PEUGEOT RENAULT BMW.**

## FORMATIONS

**2014 -2023**     École des agents RENAULT / suivi ateliers du réseau entreprendre / formation continue Emil Frey.  
**2004-2009**     Formation continue et certification Manager Commercial BMW.  
**2002 - 2003**     Certification Vendeur BMW Niveau 1 et 2.  
**1988 -1990**     Brevet de technicien automobile / BTS action commerciale.

## CENTRE D'INTERET

Membre de club automobile, organisation de rallye touristique / voyage.  
Découverte de la littérature / Road Trip à vélo (véloodyssée).