

# Stéphane POPLAIN

4, allée du Val Mauberdière  
37550 Saint Avertin - FRANCE

Tél portable : **06 87 60 21 33**

E-mail : [stephane.poplain@gmail.com](mailto:stephane.poplain@gmail.com)

Né le 07/04/1967 – 58 ans



## COMPETENCES CLES

- **Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale :**
  - Définition de la déclinaison opérationnelle (plan d'actions et objectifs) de la stratégie et de la politique commerciale
  - Analyse et suivi du marché afin de définir un positionnement et une offre produits / services associés, mesure des risques et des opportunités, pilotage du plan d'actions marketing et commerciales
  - Détection des nouveaux besoins clients / prospects, développement du portefeuille clients, conduite de la négociation commerciale et conclusion des ventes, gestion de la satisfaction et la fidélisation des clients actuels et futurs
- **Superviser le suivi administratif des activités, élaborer un budget, l'optimiser et le suivre :**
  - Mise en place des KPI, du reporting, analyse des performances et élaboration des plans d'actions
  - Anticipation des risques et mise en place des actions préventives et évolutives afin de les gérer
  - Planification, évaluation et optimisation de l'adéquation entre ressources et moyens techniques, organisationnels et humains
- **Animer et fédérer les équipes, organiser le travail et coordonner les activités de chacun en fonction des objectifs définis**
  - Recrutement, suivi, accompagnement, évaluation et formation des collaborateurs

### Compétences techniques

- Expert des techniques commerciales
- Maîtrise des techniques de management
- Maîtrise de l'anglais (bilingue)
- Maîtrise du Pack Office
- Maîtrise des techniques de conduite de projets

### Aptitudes professionnelles

- Sens de l'écoute et de la communication
- Force de proposition et de conviction
- Diplomatie et sens de la négociation
- Adaptabilité et disponibilité
- Dynamisme et réactivité
- Résistance au stress
- Rigueur et organisation
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens du service
- Capacité à prioriser

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES MARQUANTES

### OÏKA SOLAIRE

#### 2022 – 2025 : **Directeur Général** (en poste à ce jour)

- Définir la stratégie, les objectifs, élaborer des business plans dans les aspects commerciaux, financiers et techniques
- Structuration des process, de l'organisation, suivi des réalisations, analyse des écarts budgétaires
- Lancement d'une offre B⇒C en 2025
- Directeur de Développement des projets photovoltaïques 2022 - 2023

### GRUAU (Pôle Véhicules Sanitaires)

#### 2015 – 2020 : **Directeur Commercial & Marketing France** à Tours

CA 2020 : 21 M€ (+ 17% en 5 ans) - Effectif : 70 personnes

- Définir, structurer, piloter la stratégie commerciale et l'organisation des Relations Clients de la société
- Manager les équipes front et back office : force de vente, Marketing & Communication, Administration des Ventes et Services Après-Vente (recrutement, formation, accompagnement, animation et motivation)
- Positionnement et marketing stratégique des marques (mix marketing) dans un marché en forte évolution
- Conception et suivi du Plan d'Actions Commerciales incluant veille du marché, veille concurrentielle, actions à court, moyen et long termes afin d'assurer les objectifs de croissance de chiffre d'affaires et de marge
- Mise en œuvre d'une politique de conquête de parts de marché basée sur la prospection, la méthode de vente, des nouveaux outils d'aide à la vente (configurateur technique)
- Suivi, reporting, pilotage de l'activité commerciale (CRM) et mise en œuvre et animation des plans d'actions collectifs et individuels

## KYANO

**2009 - 2014 :** **Directeur Général** (Entreprise de rénovation et décoration de l'habitat) à Tours

CA 2014 : 2,5 M€ (+ 24% en 5 ans) - Effectif : 15 personnes

- Développer et diriger une PME dans toutes ses dimensions en assurant le développement commercial
  - Segmentation des marchés et définition des offres, gestion des appels d'offres, prospection et commercialisation
  - Management des équipes opérationnelles, mise en œuvre des fondamentaux de gestion, de la trésorerie, du FDR et du BFR
  - Relations avec les Institutionnels, partenaires bancaires, avocats, organismes professionnels et réseaux d'influence

## SECURITAS

**2005 - 2008 :** **Directeur des Ventes France - SECURITAS Division Sécurité Mobile**

CA 2008 : 68 M€ (+ 37% en 3 ans) – Effectif Force de vente : 29 personnes

- Créer, manager et structurer la force de vente (passage de 6 à 25 commerciaux et 4 Responsables des Ventes)
- Professionnaliser les équipes dans une nouvelle approche du marché, de nouvelles activités et une dynamique commerciale offensive (conquête de nouveaux clients en cycle court)
  - Définition de la stratégie commerciale, du maillage territorial, de la Méthode de Vente
  - Elaboration du Business Modèle, différenciation et segmentation des offres afin de gagner des parts de marché, définition des stratégies ciblées par typologie de clientèle, des outils d'aide à la vente et des supports marketing
  - Gestion des Comptes Corporates et des Appels d'Offres, des outils de pilotage et conception du plan de commissionnement

**2003 - 2008 :** **Directeur de Région – Région Ouest de SECURITAS Division Sécurité Mobile** à Tours

CA 2008 : 22 M€ (+ 60% en 5 ans) - 425 salariés dont 20 cadres et 40 Agents de maîtrise

- Définir les objectifs et garantir les performances économiques des 5 agences (40 centres de profits)
- Stabiliser les équipes opérationnelles, réduire le turn-over et veiller au respect des règles sociales
- Rechercher, négocier et réaliser des opérations de croissance externe
  - Réalisation des business plans, budgets, forecasts, élaboration d'indicateurs mensuels et d'outils d'aide à la décision
  - Structuration des process, de l'organisation, suivi des réalisations, analyse des écarts budgétaires
  - Pilotage de groupes de travail transverses (refonte puis amélioration du système d'information)
  - Centralisation des équipes administratives afin de produire et fiabiliser la facturation, la paie et le recouvrement
  - Intégration des acquisitions (croissance externe), animation des I.R.P., négociation avec les Partenaires Sociaux (salaires, temps de travail, classification) et signature d'accords d'établissement avec versement d'un intérressement
  - Conception des bilans annuels, des indicateurs sociaux, gestion des dossiers prud'homaux et du plan de formation

**2000 - 2003 :** **Directeur de Région – Région Centre de SECURITAS FRANCE** à Tours (SECURITAS AB Group)

CA 2003 : 26 M€ (+ 14% en 3 ans) - 1.500 salariés dont 10 cadres et 10 Agents de maîtrise

- Organiser et assurer le suivi de 10 agences, homogénéiser les procédures et insuffler une culture client
- Remobiliser durablement des équipes dans un dialogue social apaisé
  - Réalisation des budgets, forecasts, suivi des tableaux de bord et campagnes de revalorisation des tarifs clients
  - Animation des Institutions Représentatives du Personnel (CE + CHSCT)

## GEODIS

**1992 - 2000 :** **Directeur d'Agence** de CHAVENEAU BERNIS à Poitiers - CA 1999 : 25 M€ - 170 salariés

- Élaboration des objectifs budgétaires avec les managers de chaque département de l'agence
- Négociation et mise en œuvre d'un accord sur l'Aménagement et la Réduction du Temps de Travail
- Management de la Force de Vente, du Service Client et suivi des comptes clés au sein du portefeuille client

## FORMATIONS

**QUALI PV 36 & FEEBAT RENOVE**

**SECURITAS Executive Training Management**, Promotion 2004

**Institut des Hautes Études Économiques & Commerciales (INSEEC)** à Bordeaux, Promotion 1989

Baccalauréat Scientifique C

## DIVERS

- Lauréat 2009 de l'association Val de Loire Entreprendre
- **1990 - 1991 :** **Volontaire Service National Entreprise** pour **CHARBONNAGES DE FRANCE** à Calcutta (**Inde**)
  - Gestion administrative d'un projet de mécanisation et d'exploitation d'un gisement minier (60 M€), suivi des relations avec les fournisseurs et les autorités indiennes