

MANAGER COMMERCIAL



Cédric BOUVEAU

CONTACT

☎ 06 83 11 64 22

✉ cedric.bouveau@wanadoo.fr

🌐 <http://www.linkedin.com/in/bouveace>

📍 37540 Saint-Cyr-sur-Loire

🚗 Permis B

📅 51 ans - célibataire

SAVOIR-ÊTRE

- Capacité à fédérer
- Sens du service client
- Communication claire
- Esprit d'équipe
- Capacité à garder une posture positive
- Flexibilité

LANGUES

Anglais : Niveau B1 sur l'échelle de référence du CECRL

INFORMATIQUE

Pack Office 365 (Word, Excel : maîtrise RECHERCHEV et tableaux croisés dynamiques, Power Point, Outlook) /

SAP / Adobe Acrobat Reader

FORMATION

1995 – 1997 | **BTS Technico-Commercial Agroalimentaire**

CENTRES D'INTÉRÊT

- Cuisine
- Pratique l'équitation : niveau Galop 5
- Passion pour les voyages : Pérou, Etats-Unis, Canada, Madagascar
- Passion pour l'Égypte antique

PROFIL

Fort de 27 ans d'expériences dans le secteur agroalimentaire auprès des professionnels de la restauration. Mon expertise repose sur deux piliers : développer la performance commerciale (CA, marge, part de marché) et faire grandir les collaborateurs par un management de proximité (accompagnement terrain, coaching). Aujourd'hui, je souhaite mettre cette double compétence au service de votre entreprise.

COMPÉTENCES

- Pilotage et animation d'une équipe commerciale
- Analyse et interprétation des indicateurs de performance (KPI)
- Sens aigu de la rentabilité et de l'optimisation des marges
- Développement des compétences par l'accompagnement individuel
- Capacité à donner du sens et à mobiliser autour d'une vision commune
- Développer et fidéliser la relation client

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Manager Commercial Régional

2008-2025 | **SYSCO France SAS, Tours**

2005-2008 | **DAVIGEL SAS, Nevers**

- Pilotage, gestion et optimisation d'une équipe de 5 Chefs de Secteur répartis sur 8 départements.
- Suivi et traduction des indicateurs de performances commerciales. Progression moyenne annuelle +8 % de CA, +0,12 €/kg de marge.
- Mise en place d'actions commerciales auprès des EHPAD pour développer l'implantation des nouvelles gammes produits santé. Progression des volumes de 16 % sur 1 an.
- Mise en place d'actions de lobbying auprès des décideurs des Marchés Publics : +109 % de CA au Groupement des Collèges de la Sarthe - 6 lots obtenus sur 11 lots répondus au Groupement de Santé de la Région Centre.
- Développement des compétences commerciales des Chefs de Secteur à travers l'accompagnement terrain et le coaching.
- Conduite et animation de réunions d'équipe.
- Superviser, traiter et tarifier les réponses aux Appels d'Offres des Marchés de la Commande Publics.

Conseiller Commercial

1998-2005 | **DAVIGEL SAS, Nevers**

- Gestion d'un portefeuille de 160 clients actifs composés de restaurateurs, bouchers, charcutiers, traiteurs et collectivités.
- Développer et optimiser le CA et la marge du secteur commercial confié. Progression moyenne annuelle +12 % de CA.
- Prospection et négociation avec les clients professionnels. Réalisation moyenne annuelle de 24 nouveaux clients.
- Analyse de marché et veille concurrentielle.