

MANAGER COMMERCIAL



Cédric BOUVEAU

CONTACT

- 📞 06 83 11 64 22
- ✉️ cedric.bouveau@wanadoo.fr
- 📍 37540 Saint-Cyr-sur-Loire
- 🔗 linkedin.com/in/bouveace
- 🚗 Permis B, véhiculé

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'Egypte antique

PROFIL

Manager Commercial, fort de 27 ans d'expériences dans le secteur de l'agroalimentaire auprès des professionnels de la restauration, dont 7 ans comme Conseiller Commercial. Mon expertise repose sur deux piliers : développer la performance (CA, marge, part de marché) et faire grandir les collaborateurs par un management de proximité (accompagnement terrain, coaching). Avec une solide expérience de la relation client, je suis à la fois stratégique et proche du terrain. 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)
- Développement des compétences par l'accompagnement individuel
- Capacité à donner du sens et à mobiliser autour d'une vision commune
- Négociation Business to Business
- Développer et fidéliser la relation client

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Manager Commercial Régional

2008-2025 | **SYSCO France SAS, Tours** (suite rachat de DAVIGEL SAS)

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 (résultats 2024 : +8% de CA, nombre de produits hors marché par client et par livraison +4 lignes, +9% de commande WEB).
- Développement des compétences commerciales des Chefs de Secteur à travers le coaching et l'accompagnement terrain.
- Conduite et animation de réunions d'équipe.
- Mise en place d'actions de lobbying auprès des décideurs des Marchés Publics. Gain sur 2024 : groupement des Collèges de la Sarthe : +18 clients actifs et +109 % de CA, groupement de santé de la région Centre : obtention de 6 lots sur 11 répondus.
- Superviser, traiter et tarifier les réponses aux Appels d'Offres des Marchés de la Commande Publics.
- Mise en place d'actions commerciales auprès des EHPAD pour développer l'implantation des nouvelles gammes de produits santé. Augmentation des volumes de 16% à fin 2024.

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.
- Prospection et négociation avec les clients professionnels.
- Analyse de marché et veille concurrentielle.