

CHEF DES VENTES



Cédric BOUVEAU

CONTACT

☎ 06 83 11 64 22

✉ cedric.bouveau@wanadoo.fr

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

📍 37540 Saint-Cyr-sur-Loire

🚗 Permis B – Mobile géographiquement

SAVOIR-ÊTRE

- Capacité à fédérer
- Sens du service client
- Communication claire
- Esprit positif et d'équipe
- Capacité de décision
- Flexibilité

LANGUES

Anglais : Niveau A2 (référenciel CECRL)

INFORMATIQUE

Pack Office 365 (niveau expert / **SAP** / **Adobe Acrobat Reader** / **IA générative**)

CENTRES D'INTÉRÊT

- Cuisine
- Généalogie
- Equitation (niveau Galop 5)
- Histoire : Égypte antique

PROFIL

Professionnel expérimenté dans le développement commercial et la transmission de savoir-faire. 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 à profit cette double compétence au service de votre entreprise.

COMPÉTENCES

- Développement des compétences par l'accompagnement individuel
- Sens aigu de la rentabilité et de l'optimisation des marges
- Capacité à donner du sens et à mobiliser autour d'une vision commune
- Proactif dans la résolution des problèmes et gestion des réclamations
- Fidélisation de la relation client

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Manager des Ventes

2018-2025 | **SYSCO France SAS, Tours**

2005-2018 | **DAVIGEL SAS, Nevers et Tours**

- Management et développement des compétences d'une équipe de 5 commerciaux sur 8 départements.
- Suivi et traduction des indicateurs de performances commerciales (+8 % de CA et +33 % de masse de marge en moyenne par an).
- Couverture terrain hebdomadaire : coaching commercial, développement de la relation clients et actions auprès des prescripteurs des marchés publics.
- Organisation d'actions promotionnelles et opérations de mise en avant produits auprès des établissements.
- Contribution au lancement de nouvelles gammes produits : +16 % de volume.
- Pilotage des réponses aux appels d'offres des marchés publics et conquête de nouveaux marchés (groupement scolaire et santé).

Conseiller Commercial

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

- Gestion et développement d'un portefeuille de 160 clients RHD : croissance moyenne de +12 % de CA par an.
- Prospection active et conquête de nouveaux clients : signature de 32 nouveaux clients en moyenne par an.
- Négociation commerciale, développement des volumes et adaptation de l'offre au marché régional.

FORMATION

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