Cadre commercial grands comptes

Thierry Villette
78910 Osmoy
06 08 74 73 23
thierry.villette@free.fr



Langues
Anglais professionnel - Espagnol notions

Formation
2009 – Niv 2 Agent Général AXA
1984 - DUT Génie Mécanique/Productique
1981 - Bac F1 - Construction Mécanique

Qualités
Ténacité, aptitude au stress, communicant.

Divers
Président d'Association
Membre du Rotary

Domaines de compétences

Secteur commercial :

- Elaborer les réponses aux appels d'offres avec les équipes projets internationales
- Suivre quotidiennement l'avancement des actions
- Organiser les réunions clientèles
- Analyser les structures de coûts avec le contrôle financier, les chefs de projets et les achats
- Négocier les prix de vente
- Suivre le développement des marchés acquis
- Suivre la vie courante (série et PR) – qualité, coûts, délais

Innovation :

- Organiser des visites de présentation technique produit en clientèle
- Elaborer des offres commerciales pour la vente de prototypes

Secteur achat :

- Réaliser l'achat d'équipements techniques
- Analyser les bilans et comptes de résultats des fournisseurs
- Suivre les indices économiques et élaborer une modélisation des coûts

Autre :

- Gérer une SARL en 1994 et une association depuis 11 ans

Parcours professionnel

Depuis 2011 : ***Key Account Manager*** compte Renault /Nissan – Petits mécanismes
MGI COUTIER (8 000 pers) – Gournay-en-Bray (76)
Résultats : CA géré = 25 M€
1 marché remporté début 2014 sur une ligne de produit qui n'avait plus de marché à développer depuis 6 ans.

2009 à 2010 : ***Agent Général AXA*** – Prévoyance et Patrimoine – B to C – Assurance de personne et produits d'épargne

2002 à 2007 : ***Key Account Manager*** compte PSA – Rétroviseurs extérieurs et intérieurs
MAGNA (82 000 pers) – Bièvres (91)
Résultats : CA en 2002 = 3 M€ → CA en 2007 = 17 M€ sur les rétroviseurs extérieurs
Part de marché maintenue à un niveau élevé sur les rétroviseurs intérieurs (80%)

1995 à 2002 : ***Directeur Commercial*** Activité plastiques et équipements (2001-2002)
Key Account Manager compte PSA et RSA - Rétroviseurs, pièces plastique et de fonderie (1995 – 2001)
MANZONI BOUCHOT (1500 pers) – Paris puis Saint-Claude (39)
Résultats : CA maintenu à 30 M€ pour l'activité Plastique et Equipements
Prise de 22 M€ en 2001 (4 marchés) → CA 2004/2005 prévisionnel = environ 40 M€

1994 : ***Gérant*** - Restauration rapide et jeux
SAXO (3 pers) - Rueil Malmaison (92)

1990 à 1993 : ***Responsable commercial du compte PSA*** – Pièces de fonderie
CFI RUFOND (250 pers) – Villepreux (78) - CA géré = 10 M€

1986 à 1990 : ***Analyste financier*** et suivi des indices économiques (1988-1990) - ***Acheteur*** (1986-1988)
SOGEDAC (Dir. Achats PSA – 700 pers) – La Défense (92)