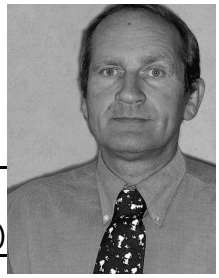
Jérôme MOTTE
29 avenue Roger Salengro - 59170 CROIX
Tél. 03.20.72.06.26 ou 06.05.11.76.17 – e-mail : jerome.motte@numericable.fr
50 ans - Marié - 2 enfants



COMMERCIAL : TECHNICO / ANIMATEUR DE VENTES

France nord est ouest, Europe centre ouest (réellement bilingue anglais technique)

DOMAINES DE COMPETENCES

NEGOCIER ET VENDRE

- **Gérer et améliorer** de 2 à 14 départements, 504 clients et 2000 visites par an en groupements nationaux de vente de produits techniques ; vente en **G**randes et **M**oyennes **S**urfaces dont le rayon frais et **C**onsommation **H**ors **D**omicile dont des PME.
- **Optimiser et pérenniser les marques :**
  - Chiffrage instantané, taux de service et accompagnement technique des forces de vente de revendeurs dans la **F**ourniture **I**ndustrielle et la **F**ourniture **B**âtiment.
  - Des accords et budgets nationaux et régionaux dans chaque point de vente (remises annuelles de gammes et promos régionales terrain).
  - Des OP marketing nationales (mise en place de la **P**ublicité sur le **L**ieu de **V**ente)
  - Prospections de nouveaux clients : PME spécialisées (53 décrochés en 2002) ; distribution automatique, boulangeries, grossistes confiseurs, restauration indépendante.
- **S'investir et convaincre** des qualités intrinsèques des produits et des marques sur les marchés :
  - Repositionnement vital des pur jus PAMPRYL plastiques (leadership 55 % du segment à + 14,4 % en 2003.
  - Test régional CHAMPOMY : 600 bouteilles en vente week-end (réussite nationale avec 79 % PDM)
  - Nouveaux segments réussis de la boîte cocktail en distribution automatique et des twist-off (25cl).

ANIMER (gestion et planification des taches)

- **Coordonner :** responsable contrats de sous-traitance d'un chantier nucléaire (250 personnes, 2,2 millions €).
- **Accueillir et servir :** Responsable des restaurants (12 personnes).
- **Former et convaincre :** animations de 23 hôtesses de vente GMS ; encadrement de 4 caissières.

COMMUNIQUER

- logiciel Safari (suivi clients - planning visites) Outlook et Excel (mise a niveau en cours).
- Réellement bilingue anglais (dont technique) ; néerlandais (afrikaaners) et allemand usuel parlés.

PARCOURS PROFESSIONNEL

2009 2010 **WIP** : mission en énergies nouvelles et renouvelables pour une usine allemande + animations

2004 – 2009 **Ultra Nova :** Technico-Commercial 14 départements avec 2 millions €.
Fabrication lames de sciage des métaux et machines.
Ventes sur 2 réseaux : bâtiments (PROLIANS…) et fournitures industrielles (DEXIS…)

2003 - 2004 **Brasserie Météor** : 2 CDD jusqu'à fin janvier 04. (Remplacement maternité).

14 ans groupe Pernod-Ricard

2001 - 2003 **Orangina-Pampryl (fusion)** C.A : 457 millions €
Chef de secteur CHD 2 départements (59-62).

1994 - 2001 **CSR-Pampryl (fusion)** C.A. : 120 millions €
Chef de secteur GMS 2 départements (59-62).

1989 - 1994 **CSR (Cidreries Sopagly Réunies)** C.A. : 60 millions €
Chef de secteur GMS et CHD 8 départements.

1987 - 1988 **Brioches Pasquier** Promoteur des ventes 2 départements (59-62).

1982 - 1987 **AFRIQUE DU SUD** (6 ans)
84 - 87 **Fairmead et Marine Hôtels -** Responsable des restaurants.
82 - 84 **Framatome –** 1er adjoint du département des finitions dans un site nucléaire en construction + 5 mois en bureau d'étude.

1980 - 1982 **Miniper -** Responsable de supérette discount 59 Roubaix.

FORMATION

I.U.T Gestion Entreprise et Administration à Valenciennes.
BAC B Economique et social.
Néerlandais : remise à niveau en cours.
Permis B - 60 000 Kms / an sur maillage grand nord.

POUR MIEUX ME CONNAÎTRE

Sports : cyclotourisme, vtt, randonnées, jardinage – **Bénévolats : vendeur OXFAM (artisans du monde développement durable) - Service National** grade Sergent Chef dans l'infanterie de marine.