

VINCENT BOUCHERY

55, cours Eugénie 69003 LYON

07.49.92.58.25

vbouchery@aol.com

SITUATION

Marié – 2 enfants (12 et 9 ans)

50 ans

Permis B

VALEURS

Travail

Ténacité

Empathie

Intégrité

COMPETENCES

Définir et mener un plan d'action commerciale

Concevoir l'étude de faisabilité d'un projet

Compréhension des attentes clients

Suivre le projet technique et être force de proposition

Tableau de bord et suivi financier

Test Stand-out : Advisor – Pioneer

FORMATION

1994 L.E.A / A.E.S à l'I.A.E de Lyon

Lettres étrangères appliquées

1993 Licence « Biens et services grand public » Groupe IGS (Lyon)

1992 B.T.S. Commerce international
Institut Pitiot-Crespa (Lyon)

1989 Baccalauréat ES

INTERETS

Découvreurs (de 1750 à 1900)

Musées, Arts Premiers

Voyages

SPORTS

Natation

Course à pied, treks

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018 - 2021 **Directeur commercial Rhône-Alpes**

OKABOIS (PMI – Fabricant de charpentes industrielles bois)

20 salariés – CA GROUPE HT 4,2 millions €

CA annuel généré au bout de 3 ans : 1,5 million d'€.

Suite à l'ouverture d'une unité de production :

- Création et développement du réseau commercial Rhône-Alpes (zones 69-42-01-38-73-74)
- Suivi de l'avancement des chantiers clients pour alimenter le service planification des livraisons en dates sûres.

2004 - 2018 **Responsable commercial Rhône-Alpes**

MINOT (PMI -Fabricant de charpentes industrielles bois)

150 salariés – CA GROUPE HT 35 millions €

Leader sur Rhône-Alpes avec 20% de part de marché

CA géré : 4,5 millions € (sur un total de 10 millions)

Portefeuille : 60 clients répartis sur zones 69 et 42

- Responsable du principal portefeuille clients de l'entreprise.
- Défense de la position de leader régional.
- Gestion et fidélisation portefeuille grands comptes types constructeurs MI, maîtres d'œuvre sur les départements Rhône et Ain.
- Analyses de marché afin de développer le réseau commercial sur le secteur Loire (tous profils y compris charpentiers, architectes). Les résultats obtenus se traduiront par l'ouverture d'une unité de production locale.
- Développement de nouvelles zones commerciales Haute Loire et Isère et prise en main du portefeuille client d'un concurrent suite à sa liquidation sur la région centre (63).
- Travail en étroite collaboration avec le bureau d'étude, la production et le service livraison.
- Reporting (tableaux de suivi des ventes, plan d'action commerciale).

2002 – 2004 **Responsable développement Rhône-Alpes**

SOUBAIGNE (PMI – Fabricant de charpentes industrielles)

50 salariés – CA HT 12 millions €

C.A. géré : 1.5 million €

- Redynamiser un secteur commercial en chute libre depuis 5 ans. Stabilisation et retour à la croissance en 2 ans.
- Défendre la stratégie de prix agressive.

1996 – 2002 **Responsable technico-commercial Rhône-Alpes**

AVYAC (PMI – Fabricant d'outils coupants industriels) au Chambon-Feugerolles (42) 20 salariés

C.A. géré 1.2 millions € / 4 millions

- Suivi et développement du C.A (commercial itinérant).
- Politique parallèle de vente en direct et de mise en place de revendeurs sur région grand ouest France.
- Suivi qualitatif et administratif (vendeur sédentaire).
- Soutien marketing.