



Alban-Nicolas BOUVIER

Chemin de Lamûre

69290 Pollionnay

Tél.: 06 27 36 64 24

albannicob@yahoo.fr

www.linkedin.com/in/alban-nicolas-bouvier

Commercial BtoB expérimenté, avec plus de 25 ans dans le développement de portefeuilles clients, la prospection, la négociation et l'animation de réseaux de distribution.

Habitué au terrain et aux déplacements, j'ai développé une solide connaissance des circuits spécialisés, de la GMS et des réseaux professionnels.

Mon expérience de Responsable Commercial puis de Responsable Grands Comptes m'a permis de développer une approche à la fois opérationnelle et stratégique, avec un fort goût pour l'analyse des KPI et l'optimisation de la performance commerciale.

Compétences

Développement Commercial

- Prospection et conquête de nouveaux clients
- Développement et fidélisation de portefeuilles
- Plans d'actions et développement du chiffre d'affaires

Vente & Négociation

- Négociation commerciale et grands comptes
- Référencement et accords commerciaux
- Argumentation, conseil et accompagnement clients

Gestion De Portefeuille & Réseaux

- Gestion de clients BtoB et comptes stratégiques
- Animation de réseaux de distribution
- GMS, distribution spécialisée, coopératives, négoces

Pilotage Commercial

- Analyse des KPI et des résultats
- Suivi du chiffre d'affaires et de la rentabilité
- Tableaux de bord et outils d'aide à la décision

Management & formation

- Animation et accompagnement d'équipes commerciales
- Formation et accompagnement terrain

Outils

CRM : Statigest, Klee, Sage X3
Excel avancé : Power Query, TCD, VBA Power BI, Word, PowerPoint

Langues

- Italien: Niveau C1 (Avancé, parlé et lu).
- Anglais: Niveau B2/B1 (Intermédiaire, Parlé et Lu)
- Espagnol: Niveau A1 (Notion de base).

Formations

• 2019 Formation technique interne HORIZONT: Électrification & électrotechnique appliquée: Diagnostique, maintenance, dépannage d'électrificateurs de clôture (cartes, transformateurs, condensateurs, tests et contrôle du bon fonctionnement.)

• 1998–1999 Spécialisation Marketing & commercialisation agro-alimentaire (CFA d'Anjou) en alternance avec Brioche Pasquier.

• 1996–1998 BTS Technico-commercial –Produits amylacés & sucraires (LEGTA Cibeins, 01).

• 1994–1996 Bac STAE –Sciences & Technologies de l'Agronomie (Lycée agricole E. Herriot, 01).

– Commercial BtoB expérimenté

| Développement commercial | Négociation | Gestion de portefeuille |

| Engagé | Proactif | Méthodique | Autonome |

Parcours Professionnel

2025–2026

Projets commerciaux & développement de compétences

Démarche personnelle dans le cadre de la transition professionnelle.

- Analyse des KPI et approfondissement des outils de pilotage commercial.
- Conception d'outils d'aide à la décision et automatisation de tâches commerciales.
- Création d'une application web de relevé de prix en point de vente pour les professionnels des réseaux de distribution.

Sept. 2016

à juil. 2025 **Société UKAL-HORIZONT:**

janv. 2024 à juil. 2025

KAM / RESPONSABLE DE GRANDS COMPTES (agrofourniture professionnelle et grand public)

- Développement et fidélisation d'un portefeuille de 40 comptes stratégiques BtoB au niveau national et régional.
- Prospection et développement de nouveaux comptes auprès de centrales d'achats, coopératives, réseaux spécialisés et distributeurs.
- Négociation des référencements, conditions commerciales et accords avec les centrales nationales et régionales.
- Développement du chiffre d'affaires sur un portefeuille de 12 M€ couvrant 3 Business Units.
- Construction et suivi des plans d'actions commerciaux avec 8 commerciaux terrain.
- Analyse des KPI, identification des opportunités de développement et mise en place d'actions correctives.
- Animation des relations clients et accompagnement des équipes commerciales sur le terrain. Participation aux salons professionnels et actions de développement commercial.

sept. 2016 à déc. 2023

RESPONSABLE COMMERCIAL zone sud-est

- Gestion et développement d'un portefeuille de 550 clients BtoB sur 25 départements.
- Prospection, visites clients et développement de nouveaux comptes.
- Animation et fidélisation d'un réseau de distributeurs et revendeurs.
- Développement du chiffre d'affaires de 2 M€ à 2,8 M€.
- 1er CA France sur plusieurs exercices.
- Analyse des potentiels de développement et mise en œuvre des plans d'actions commerciaux.
- Accompagnement terrain des équipes commerciales des distributeurs.
- Suivi des objectifs et des résultats.

nov. 2013 à janv. 2016

Société CLAVIERE, GROUPE BONGRAIN / SAVENCIA: RESPONSABLE DEVELOPEMENT COMMERCIAL (gms)

- Déploiement national d'une marque régionale en grande distribution alimentaire.
- Référencement sur les principaux réseaux : Intermarché, Système U Leclerc (SOCARA, SCACENTRE, LECASUD) et pilotage du déploiement en magasin.

oct. 2003 à nov. 2013

Société LA FOURNEE DOREE: RESPONSABLE DE SECTEUR COMMERCIAL (gms)

- Optimisation de la présence en linéaire et développement des volumes région AURA.
- Prise en charge de la formation commerciale interne (École de vente) à partir de 2010.

nov. 2002 à août 2003

Société TRACING SERVEUR: TECHNICO-COMMERCIAL SUD-EST (informatique)

- Vente de solutions informatiques dédiées à la traçabilité.
- Développement commercial sur secteur régional.

mai 2001 à sept. 2002

Société COMPU'TRAIN: CONSULTANT ET FORMATEUR (informatique)

- Consultant et Formateur en informatique bureautique et outils techniques auprès de professionnels.

sept. 1999 à avril 2001

Société BRIOCHE PASQUIER Italie : COMMERCIAL Italie (gms)

- Lancement de la marque sur le marché italien.
- Référencements en GMS : Il Gigante, Carrefour, Auchan, Hypercoop.
- Prospection du réseau de distribution.