



## Pierre-Gilles BEJEULT

21, chemin de Bazonneau

37250 Montbazou

06 40 59 52 03

[pierre-bejeault@hotmail.com](mailto:pierre-bejeault@hotmail.com)

## RESPONSABLE COMMERCIAL

### COMPETENCES

#### GESTION

- Gestion multisites.
- Evaluer et gérer un réseau de distributeurs.
- Définir les budgets d'investissement et de fonctionnement.
- Veiller au respect de la législation commerciale, sociale, sécuritaire, et environnementale.
- Adapter les moyens en fonction de la charge prévisionnelle (travail temporaire, sous-traitance).
- Adapter les marges, les stocks et les délais de règlement en fonction de la trésorerie.

#### MANAGEMENT

- Recrutement.
- Management d'unités commerciales et administratives.
- Animer des réunions, définir des objectifs, fédérer les équipes autour d'un projet.

#### COMMERCE

- Veille technique et commerciale active (données du marché, concurrence).
- Identifier des pistes de développement (géomarketing, offre, accord, relance...).
- Fidélisation de la clientèle.
- Analyse des résultats.

#### COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE

- Assurer la remontée d'informations au supérieur hiérarchique.
- Informer l'ensemble des équipes de la vie de l'entreprise.
- Organisation d'évènements (portes ouvertes, démonstrations, présentations...).
- Mise en place de support de communication (Emailing, Flyer...).

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

04/2024- 02/2025

**Création Société immobilière**, location longue durée et gîte.

- Montage business-plan
- Optimisation fiscale
- Création hébergements de loisir avec conciergerie

02/2023 – 04/2024

**Responsable commercial Ouvrard Touraine**

- Gestion du service commercial : 5 commerciaux , 3 assistantes des ventes, 15 millions d euros.
- Gestion logistique et expérience clients, un chauffeur, un démonstrateur/mise en route.
- Gestion des stocks neufs et occasions.
- Membre du comité d'encadrement société.
- Développement et mise en place d'actions commerciales

06/2012 – 01/2023

### **Responsable régional des ventes AMAZONE SA**

- Développement et maîtrise du réseau de distribution (secteur 37, 86, 36, 18).
- Gestion commerciale, 2 animateurs des ventes, 2 techniciens, 7 millions d'euros.
- Formation, encadrement, suivi terrain de vendeurs concessions.
- Gestion des litiges techniques et commerciaux.
- Gestion des commandes
- Présentation, formation sur les financements (conditions exclusives, crédit-bail, location...).
- Animation et promotion des ventes.

09/2009 – 05/2012

### **Technico-commercial Concession agricole CLOUE SA (Loches 37)**

- Gestion d'un secteur de vente réalisant un CA de 4 millions d'euros neuf et occasion.
- Veille concurrentielle technique et commerciale.
- Respect des marges.

09/2004 – 08/2009

### **Agent immobilier, Responsable d'agence AGENCE BLOSSAC, IMOCONSEIL (Châtelleraut 86)**

- Prospection, conseil, estimation.
- Négociation.
- Etude et proposition de financements.
- Rédaction de compromis.

10/01-01/04

### **Gérant de l'ÉURL TOURAINE PARACHEVEMENT** Société unipersonnelle de sous-traitance de fonderie

- Montage du dossier de création de la société (déclarations, aides, financements...).
- Recrutement et management de 9 salariés en CDI.
- Gestion de la charge prévisionnelle (5 intérimaires en moyenne).
- Aménagement du planning « ISO 9001 », suivi qualité, conception de cahiers des charges.
- Gestion des achats.
- Plans d'investissements

## **NIVEAU, FORMATIONS**

**2025** : Formation/remise à niveau anglais, TOEIC Hôtel des langues Tours

**2023** : Formation management (cycle d'un an), Malicorne conseil.

**2021** : Formation gestion de la distribution (cycle d'un an), Mercury.

**1999** : BAC Professionnel CGEPV (Conduite et Gestion d'une Entreprise, option Production Végétale).

## **REFERENCES**

- Florent Guilleman, directeur général AMAZONE FRANCE
- Cédric Maillet, directeur général DOUSSET MATELIN

## **DIVERS**

Pacsé, 3 enfants, Permis A et B, Maîtrise pack office.