

SYLVIE COULLARÉ

53 ans

Mobile : 06.78.34.50.71
Mail : s.coullare@orange.fr
LinkedIn : /in/sylvie-coullare-sc37
Résidence : Ferrière-sur-Beaulieu (37)

SOFT SKILLS

Adaptation, décision, autonomie, force de proposition, persévérance, sens de l'organisation, réactivité, écoute, sens du service clients, pragmatisme.

FORMATIONS

- ◆ 2021 - **Certificat Professionnel MANAGER**
FFP - Formatic Centre, Tours (37)
- ◆ 1995 - **MAITRISE, Bac + 4**
Ingénieure Gestion et Commerce
ISGIA, Tours (37), mention Très Bien.
- ◆ 1991 - **BAC D**
Lycée Alfred de Vigny, Loches (37)
- ◆ **Autres formations :**
SST, Gestion de conflits, RGPD,
Community Manager, Chef de projet,
Auditrice ISO 9001, Techniques de vente

INFORMATIQUE

ERP Mistral | CRM mobivip
PAO illustrator, photoshop
CMS prestashop, joomla, webpublishing,
drupal, wordpress.
Office 365 : word, excel, outlook, teams,
powerpoint

LANGUE

Anglais conversationnel : lu, écrit, parlé,
pratique occasionnelle

CENTRES D'INTÉRÊT

- ◆ Voyager. La nature, la mer.
- ◆ **SPORTS :**
Compétitions : échecs, tennis, tennis table
Loisirs : natation, VTT, sports nautiques
- ◆ **PERMIS :**
B, E(b), permis Côtier, Quad (ECF).

RESPONSABLE COMMERCIALE France

- **Management :** optimisation du talent des collaborateurs
- **Stratégie :** définition dans le respect du projet de l'entreprise
- **Rentabilité :** développement du chiffre d'affaires, de la marge et des parts de marché
- **Partenaires :** entretien des relations fournisseurs

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis 2021 – Directrice des Ventes région Centre, France Pulvé

Groupe EXEL Industries, Epemay (51) – CA 977 M euros, 3770 collaborateurs dans 27 pays

- **Missions transversales :** développer et dynamiser l'activité vente de matériels de pulvérisation sur 9 départements pour 7 marques du groupe : Agrifac, Evrard, Hardi, Matrot, Berthoud, Tecnomat, Nicolas. Accompagner 62 distributeurs agréés. Reconquête parts de marché. Renforcement réseau de distribution. Salons. Gestion arrêt de marque.
- **Mission 23/24 :** pôle Automoteurs, développement des ventes sur 32 départements
- **Résultats :** objectif C.A doublé en 2022. Parts de marché en hausse.

2019 / 2020 - Responsable Commerciale filiale

AgriCentre36, Coings (36), filiale Groupe AGRITEAM, concession John-Deere, Horsch, 60 salariés

- **Missions :** Membre Comité de Pilotage. Management de 6 commerciaux, CA 22 M €. Dynamiser les ventes (actions commerciales, marketing). Fixer objectifs vendeurs, suivi CA. Respect marges. Suivi stock. Contrôle rapports d'activités, bons de commande, fiches gestion, commissions, frais. Organisation démonstrations. Gestion clients grand compte. Fidélisation clients. Gestion litiges. Négociations fournisseurs.
- **Résultats :** Parts de marché tracteurs 30%. Filiale avec meilleur taux marge du groupe.
- **Télétravail** (crise sanitaire) : Management de l'équipe à distance. Formations en ligne. Motivation des collaborateurs. Qualification fichier clients/prospects.

2011 / 2019 - Responsable Marketing Communication Groupe

Groupe BLANCHARD, L'Hermitage (35), concession New-Holland, Case-IH ; activités TP, robotisation, chaudronnerie, e-commerce - C.A 2018 : 130 M € - 400 salariés

- **Missions :** Communication interne et externe groupe, multicanal, print et digital. Webmaster. Community manager. Marketing. E-marketing. E-commerce. Événementiel. Enquêtes satisfaction clients. Tables rondes clients VIP. Responsable RGPD groupe. Chef de projets. Elaboration des budgets et suivi. Pilotage des indicateurs. Entretien annuel individuel. Suivi plan de formation. Recrutement. Auditrice interne ISO 9001. Missions transversales dans toutes les filiales du groupe.
- **Budget** moyen géré par mon service : 500 k€ /an
- **Résultats :** mesurables à l'aide des indicateurs de suivi ISO 9001

1995 / 2010 - Attachée de Direction, cadre dirigeante, associée

Sté COULLARÉ, Loches (37) – Concession Claas, Jcb – C.A 16 M € (société vendue en 2010).

- **Missions :** Management des équipes. Négociations fournisseurs. Suivi clients grand compte. Gestion appels d'offres. Gestion administrative. Gestion service espaces verts. Suivi plannings ateliers et facturation. Contrôle gestion stocks. Incentive force commerciale. Suivi plan de formation. Recrutement. Contrats de travail. Recouvrement. Webmaster. Responsable informatique. Événementiel. Membre Club Junior Claas Fr. Membre de la commission informatique de l'enseigne nationale Campa, Socodidor.
- **Nos résultats :** Parts de marchés supérieures aux moyennes nationales. Site internet professionnel de concession agricole élu 1^{er} national en 2010. Ventes export +900 %.

EXPÉRIENCE DE BÉNÉVOLAT

2003 / 2010 - Consultante Commission Tourisme

80 M € d'investissements, 450 projets soutenus, Conseil Développement Pays Touraine Côté Sud.

___ Recommandations sur demande ___