



# Frédéric MENANTEAU

RESPONSABLE COMMERCIAL

📞 0695393138

✉️ fredkamera@hotmail.com

📍 6 rue de battereau, 37270 Saint Martin le Beau

🇫🇷 Française

🚗 Permis B

🌐 [www.linkedin.com/in/fredericmenanteau](http://www.linkedin.com/in/fredericmenanteau)

## PROFIL

Sérieux, autonome, organisé, et fort de vingt années d'expérience dans le transport, dont dix-sept au sein de FedEx Express en tant que responsable commercial région Centre Val de Loire. Doté d'une grande capacité d'adaptation, je sais me montrer proactif et digne de confiance dans la réalisation de mes missions. Forte capacité à la prise de décision dans l'intérêt de l'entreprise, et des clients.

### Centres d'intérêt

Photographie, sports, cuisine

### Langues

Anglais courant, Espagnol, Italien

### Formations

2017 Process communication

2014 Supply chain Manager

2013 Sales Excellence

2009 Vente Mercury

2008 Management commercial

2004 PNL

2003 Stratégie commerciale

Transport

2002 Méthode de vente

comportementale

2000 Vente Canon

### Diplômes

1999 DUT techniques de commercialisation / commerce international

1996 BAC Littéraire

## EXPÉRIENCE

09/2023 - Actuel

**Responsable commercial national**

**FIT Solutions** | CDI

- Développement du portefeuille clients à travers la mise en œuvre de stratégies de fidélisation et de prospection ciblée.
- Atteinte de l'objectif de marge brute à +228% en 6 mois

10/2021 - 09/2023

**Responsable des Ventes Affrètement & International**

**DB Schenker** | CDI

Missions en coordination avec le directeur régional des ventes :

- assurer la bonne montée en compétences techniques de la force de vente (outils, process, connaissance métier, culture internationale et commission de transport)
- m'assurer du dynamisme des ventes portées par les commerciaux de la Région
- portefeuille clients 30M€

07/2004 - 10/2021

**Responsable commercial sénior / Région Centre**

**FedEx** | CDI

Responsable du développement des clients stratégiques du secteur en termes de chiffre d'affaires, et de volumes import/export/domestique

- prospecter, suivre et développer les moyens et grands comptes
- conduire les négociations commerciales
- portefeuille clients 12M€

02/2003 - 07/2004

**Attaché commercial**

**GEODIS** | Tours | CDI

05/2002 - 02/2003

**Responsable commercial**

**TAXICOLIS** | Tours | CDI

09/2000 - 05/2002

**Attaché commercial**

**Canon France** | Tours | CDI