

Thomas VIGNAU

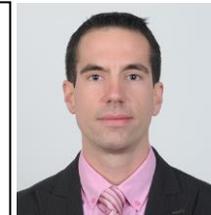
Manager commercial

Coordonnées :

13, rue des Hêtres
17430 Tonnay-Charente
0033 (0)6 21 22 88 44
tpf.vignau@gmail.com

Divers :

31 ans
Permis A, B, Côtier
Véhicule
Célibataire



Profil

- Sens du management, forte motivation, polyvalent, qualités relationnelles, organisé, autonome
- Trilingue français, anglais et espagnol
- Bonnes compétences informatiques (Pack Office, Internet, ERP, CRM)
- BAFA et monitorat voile légère : 5 années d'animation et d'encadrement de la petite enfance jusqu'à l'adolescence

Expériences professionnelles

Employeurs :	Réalisations :	Résultats :
Depuis Jan. 2011 SM France Groupe GPE Rochefort/Mer CA : 7,5 M€ / 60 pers.	<u>Manager commercial</u> Management de l'équipe sédentaire Organisation des salons « maison & objet », Paris Nord Villepinte et « spoga + gafa », Allemagne Cologne de 2011 à 2016 Formation des équipes de ventes du réseau Europe Etudes de marché, analyses pays, adaptation de l'offre commerciale par pays, veille concurrentielle	Création et pérennisation d'un réseau de distribution sur l'Europe : gestion d'un portefeuille de 60 clients-partenaires Développement du CA à l'export : Allemagne, Belgique, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, Lettonie, Lituanie, Norvège, Roumanie, Royaume-Uni, Suède et Suisse
Oct.09-Mai 2010 QEGS Ashbourne - Angleterre Collège de 900 élèves	<u>Assistant de langue française</u> Manager les élèves anglophones à la communication Initiation à la civilisation et la culture françaises	Aide à la préparation des diplômes ou certificats en langue Amélioration de l'aisance des élèves à l'oral
Fév.-Août 2009 United Mice Cusco - Pérou CA : 389 K€ / 16 pers.	<u>Responsable d'agence</u> Accueil de la clientèle (80% anglophone et 20% hispanophone) Manager les salariés en l'absence du dirigeant Gestion des réservations par téléphone et internet	Amélioration de la gestion de l'agence Mise à jour du site internet et des documents liés à l'activité
Mars-Juil. 2008 PLASTIMO Groupe Navimo Lorient CA : 12 M€ / 200 pers.	<u>Commercial sédentaire</u> Management des assistants France Gestion du fichier acquéreurs Appliquer la politique commerciale	Organisation du stand Plastimo Responsable du stock obsolète
Jan.-Nov.2007 PC Company Hoylake – Angleterre CA : 1,9 M€ / 17 pers.	<u>Séjour en Angleterre</u> Parfaire mon niveau d'anglais Recrutement et formation	Emploi d'encadrant dans un établissement anglais Qualités relationnelles
Juin-Nov. 2006 Agence Pérès Immobilier Pornic CA : 625 K€ / 7 pers.	<u>Agent immobilier</u> Manager les équipes des agences du groupe Pérès Immobilier Prospection, accueil client, phoning, visite, estimation de biens, rédaction de documents officiels, vente et suivi des dossiers de vente	Création et mise en place de secteur de prospection Augmentation du CA de l'agence Qualités organisationnelles
Mars-Juin 2005 Loupot SAS Quimper CA : 19,9 M€ / 90 pers.	<u>Technicien-stagiaire</u> Optimiser l'échange d'information pour le service qualité Manager et former les équipes aux nouvelles procédures	Polyvalence Création d'un poste MSP (Maîtrise Statistique du procédé)

Diplômes et formations universitaires

2010 – 2011	Master 1 management international Commerce international, management, anglais, espagnol, portugais, marketing	Université du Havre
2008 – 2009	Licence professionnelle gestion Droit, économie, management, gestion	IUT de Rennes 1
2005 – 2006	DUT techniques de commercialisation Marketing, communication, négociation, droit, économie, études de marché, anglais et espagnol	IUT de Quimper
2003 – 2005	DUT qualité, logistique industrielle et organisation Management, comptabilité, organisation, planification, logistique industrielle, qualité	IUT de Lorient
2003	Baccalauréat sciences et technologies industrielles, génie électrotechnique	Lycée Colbert de Lorient

Thomas VIGNAU
13, rue des Hêtres
17430 Tonnay-Charente

Objet : Candidature spontanée manager commercial

Tonnay-Charente, le 27/10/2016

Madame, Monsieur,

Tout au long de mon cursus universitaire, j'ai développé mes compétences en management telles que la polyvalence, l'autonomie et l'organisation. Durant ce parcours, j'ai également occupé différentes fonctions avec succès. Mon expérience de manager, mon aisance relationnelle, mon dynamisme et mon implication seront les clefs du succès des missions que vous serez amenées à me confier.

Depuis 2011, je suis manager commercial pour la société SM France. Ma mission était de développer une activité de négoce, dans un environnement très compétitif qu'est le secteur du mobilier d'extérieur haut de gamme. J'ai encadré une équipe de 9 personnes et mené à bien ce projet. Depuis, je continue d'encadrer quatre commerciaux sédentaires, d'améliorer notre service et d'étoffer notre réseau.

En outre, j'organise et participe chaque année au salon « maison et objet » à Paris. Je représente notre marque et nos produits sur un stand d'une superficie de 100 m². Mon expérience de la gestion d'évènements nous permet de présenter nos produits et notre savoir-faire dans les meilleures conditions.

Pour vous permettre d'apprécier mes compétences et ma motivation, je suis à votre disposition pour un entretien.

Je vous prie d'accepter, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

T. VIGNAU