



RANAIVOSON Thierry

46 ans, marié, 02 enfant

Professionnel, intègre, motivé et expérimenté. Engagé dans mon travail et apte à travailler dans différents environnements. Je suis passionné et j'ai un bon relationnel, orienté Clients et Résultat, je saurais mettre au service de votre entreprise mes compétences et expériences.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable Commercial – BAOBAB PLUS

Mars 2021 – Janvier 2023

Supervision des Responsables Zones (07) et commerciaux (30) : garant des réalisations commerciales vs objectif, responsable du développement des partenariats avec une grande entreprise en télécommunication et une compagnie pétrolière, développement du réseau de distribution : recherche et mise en place de nouveaux partenariats, responsable des ventes B2B, ...

Mise en avant des politiques et produits de l'Entreprise, élaboration stratégies marketing, plan d'action commercial, promotions, animations des réseaux de distribution, amélioration de la visibilité et notoriété des offres, veilles concurrentielles, étude de nouveaux produits à mettre sur le marché
Recrutement des commerciaux

Responsable Commercial GMS (Modern Trade) – SOFIA Distribution

Août 2019 – Février 2021

Gestion Commerciale : Jumbo Score, Shoprite, Leader Price, Supermaki, CHR, STS : Accords Commerciaux, Négociations des ventes groupées, fidélisations, etc, ...

Coordination des ventes :

Coordination des Commerciaux (04) : Tableaux de Bord Objectifs/Réalisations, Prévisions, assurer l'atteinte des objectifs, Négociation grosses ventes, Suivi des débiteurs, Gestion des Conflits (impayés, coaching, etc, ...), référencement nouveaux produits, boost des ventes,

Marketing et communication : Supervision des merchandisers (10) : community management, linéaires, tête de gondole, ilot, animations, etc, ... ; Gestion des Marques : visibilité, pérennité, notoriété, ...

Directeur Commercial et Marketing – Nutri'zaza

Novembre 2018 – Juillet 2019

Gestion Commerciale : Développement partenariat avec les Grossistes distributeurs : qui génèrent les 20/80 des CA de la Société – Accords Commerciaux, Négociations des ventes, etc, ...

Coordination des ventes :

Coordination Responsables régions (05) : Tableaux de Bord Objectifs/Réalisations, Prévisions, Suivi des débiteurs, Planifications missions, Gestion des Conflits (impayés, coaching, etc, ...)

Marketing et communication : Stratégies marketing, élaboration plan marketing etc, ..., pour garantir les atteintes des Objectifs ; Gestion de la Marque ; Visibilité ; choix des canaux de communications, choix des médias, plan média etc, ... habillage Points de Vente et les Camions de livraisons, Evénementiels : Salons, Foires, Animations...



+261 38 43 329 00 / +261 32 76 837 09 /

+261 34 04 840 85



otranaivoson@yahoo.fr



Lot II M 88, 1^{er} étage,
Antsakaviro, Antananarivo



+261 38 43 329 00 -
thierryRanaivoson

COMPETENCES

MS Office



Gestion commerciale



Sage x3



Power BI



Edition pilotée, Odoo



LANGUES

Anglais



Français



Malagasy



CENTRES D'INTERETS

Foot-ball

Musique

Lectures

Voyages

ETUDES ET DIPLÔMES

Certificate in Business Management

2010

Level 4 – (<http://www.abeuk.com>)
– London)

Bacc + 2

1998 - 2001

INSCAE (Formation Continue)

Diplôme en Commerce International

1996 - 1998

MDF

Level 4 in General English

1994 - 1996

CNELA

BACC + 4 en Gestion

1993 - 1997

Université Ankatso

BACC A2

1992

Chef d'Agence Diego – Société LFL (Groupe Eclosia) – Leader en Alimentation animale

Juin – Novembre 2018

Gestion de l'ensemble des fonctions rattachées à l'agence ;

Production, maintenance, logistique, qualité, HSE,

Gestion Financière : établir les budgets de l'Agence

Organisation des moyens de l'usine afin de garantir la production et de répondre aux demandes commerciales

Marketing et commerce : Participation au développement commercial de l'entité (actions

commerciales et marketing, communication, ...)

Coordination de l'approvisionnement en stocks prémix, Matières Premières et des produits finis

Garant de l'application de la politique du Groupe en matière de QHSE pour toutes les opérations au sein de l'entité

Représentation de l'entreprise et du Groupe auprès des diverses instances locales

Gestion des ressources humaines : recrutements, etc, ... conformément aux procédures établies

Élaboration des reportings périodiques

Responsable Commercial et Marketing – Société LFL (Groupe Eclosia) – Leader en Alimentation animale

2014 – Juin 2018

Gestion Portefeuilles Clients Grands Comptes : Franchisés et Revendeurs, Clients

Grand Compte : qui génèrent les 20/80 des CA de la Société – Accords Commerciaux, Négociations des ventes, etc, ...

Coordination Franchisés et Revendeurs : Coordination des ventes, Tableaux de Bord Objectifs/Réalisations, Prévisions des ventes et besoins en consommation de MP, Suivi des débiteurs, Planifications des livraisons, Gestion des Conflits (impayés, coaching, etc, ...)

Marketing : Stratégies marketing, pour garantir les atteintes des Objectifs ; Gestion de la Marque ; Visibilité (habillage Points de Vente et les Camions de livraisons), Evènementiels : Salons, Foires, Animations...

Directeur Commercial Adjoint – Société HAREL MALLAC

Mai 2011 - 2014

Management : Stratégies Marketing de l'Entreprise, politique de prix, Négociation commerciales,

Gestion Portefeuilles Grands Comptes : /Hypermarkets, Supermarkets, Grands Magasins Cosmétiques et Grossistes ; qui constituent les 20/80 des CA et activités de la Société – Accords Commerciaux, Négociations des ventes, etc, ...

Responsable commandes Fournisseurs : Forecast, élaboration Commandes, optimisation des stocks, distribution, etc, ... (**Henkel** : France-Germany-Dubaï ;

Frutoliva : Espagne ; **Tenfa/Jack n Jill** : Maurice-Chine ; **Ulric de Varens / Evaflor** : France ; **Simba** : South Africa ; **GSKAquaafresh** : Kenya ; **Grays-Distell** : Maurice, **Innodis/AAR Oosman** : Maurice, etc, ...)

Supervision des Chefs de Produits (02) ; commerciaux (10), merchandisers (03), animatrices de ventes (20) : Plans d'actions commerciales, budgétisations, tableaux de bord des objectifs/réalisations, Promotions/Marketing, suivi débiteurs, optimisation des stocks, gestions des conflits avec les Clients, etc, ...

Coordinateur Commercial – Société HAREL MALLAC

Janvier 2009 – Mai 2011

Gestion Portefeuilles Grands Comptes /Hypermarkets, Supermarkets, Grands Magasins Cosmétiques ; qui constituent les 20/80 des CA et activités de la grande distribution

Tâches journalières : référencements nouveaux produits, commercialisation et optimisation des ventes, qualité des services (visite client, livraison, ...) marketing, planning animations/mises en avant, encadrement merchandisers/facing/visibilité, etc..., management : assurer la coordination des actions/plan

d'actions/promotion/actualisation des matrices de commande sur Tanà et les provinces surtout pour les magasins Jumbo, Shoprite, ...

Supervision des commerciaux (10), merchandisers (03), animatrices de ventes (20) :
Plans d'actions commerciales, budgétisations, tableaux de bord, Marketing, suivi débiteurs, optimisation des stocks, gestions des conflits avec les Clients, etc,

Chef de Produits – Société HAREL MALLAC Distribution Ankorondrano

Septembre 2006 – Décembre 2008

Responsable des Marques : Ulric de Varens, Aquafresh (GSK), Simba/Doritos : création/étude de nouveau produit, responsable import : analyse des ventes en vue de l'élaboration du Forecast et définition des Objectifs annuels, déterminer le volume des marchandises à commander, optimisation niveau de stock, commercialisation, suivi qualité et vente des commerciaux, marketing (définition des mises en avant et calendriers d'animation ; encadrement animatrices de vente, merchandising/facing/visibilité, animation télé/jeux des marques Ulric de Varens et Aquafresh « MBS, RTA, TVM », etc...), suivi des livraisons, gestion des litiges, relation en permanence avec les fournisseurs, ...

Business Developer – Société HAREL MALLAC

Juillet 2004 – Août 2006

Tâches journalières : Hypermarkets (Jumbo), Supermarkets (Shoprites) : commercialisation, référencements nouveaux produits, instauration qualité des services (visite client, livraison, etc ...), marketing (définition des mises en avant et calendriers d'animation, animation télé/jeux de la marque Gillette « TVM » ; encadrement merchandisers/facing/visibilité, etc...), recherche de nouveaux clients et produits, ...

Chef de vente – (Clients Provinces M/car & grossistes Tanà) - HAREL MALLAC

Octobre 2001 – Juin 2004

Tâches journalières : prospection/constitution portefeuilles clients de la Société dans tout Madagascar, commercialisation, qualité, responsable logistique, planning tournées-vente, gestion des litiges, suivi livraisons & recouvrements, suivi des commandes à distances, assurer l'atteinte des objectifs de la Société, etc ...

Commercial – (grossistes Tanà) - Sté HAREL MALLACT

Avril 2001 – Septembre 2001

Tâches journalières : prospection/constitution portefeuilles clients de la Société, commercialisation, qualité de services, responsable logistique, ...

Déclarant en douanes – Société APMA M/car (Xerox)

1999 – Avril 2001

Préparation documents imports-exports : nomenclatures, droits de douanes, droits d'accises, etc, ...

Gestionnaire de données – Société DMS Data Management System

1998 - 1999