

GREGOR CONVENANT

118, rue Philippe Soupault

78370 PLAISIR

tel : 06 24 96 26 68

gregor.convenant@gmail.com

50 ans

COMMERCIAL

20 ans d'expérience multi-secteurs

**COMPETENCES CLES****Pilotage et animation commerciales****Prospection:**

- Analyse du marché (prix, concurrence, spécificités produits)
- identification des acteurs clés : importateurs, distributeurs, installateurs, GSB
- élaboration d'une stratégie commerciale
- mise en place du réseau de distribution

Développement/Animation du portefeuille clients :

- prise de contacts stratégiques, entretien du réseau
- analyse et suivi de l'évolution des besoins du client
- préparation et négociation d'une offre commerciale, technique et tarifaire adaptée
- suivi des livraisons et facturation, en lien avec les services concernés
- Salons Duty Free, Vinexpo, Interclima Paris, MostraConvegno Milan, Chillventa, ISH, Aquaterm, World Of Climate Moscou
- Organisation de séminaires / formations

Analyse des chiffres, reporting et élaboration de **plans d'actions** commerciales et marketing**ANGLAIS** et **RUSSE** courantsMaîtrise du **Pack Office**

Utilisation de SAP, Oracle, Salesforce, Microsoft Teams, Zoom

EXPERIENCE PROFESSIONNELLENov 2022 / ... **SAPIAN** (Services dans l'habitat) : 120M€/1500pers**Chargé de clientèle Syndics Ile de France**

Offre de services, devis/contrats

Oct 2019 / Déc 2021 **RAIRIES MONTRIEUX** (matériaux terre cuite pour façades / intérieur) : 10M€/80pers**Responsable Commercial**

Prospection nouveaux pays (Angleterre, Russie, EAU)

Développement réseau **Belgique** : contacts Architectes, suivi de projetsMai 2005 / Jan 2019 **AIRWELL RESIDENTIAL** (climatisation résidentielle et petit tertiaire / VRF) : 50M€/50pers**Responsable de Zone Export Europe Centrale / Russie / CEI / Turquie / Moyen Orient**

Développement et Animation de réseaux d'importateurs/distributeurs RAC VRF Airwell

CA de 6 M € avec environ 20 comptes clés sur 15 pays

Création de 20 comptes clés en 10 ans

AIRWELL FRANCE SAS (climatisation résidentielle, industrielle et commerciale) : 200M€/500pers**Responsable de Zone Export Europe Centrale et Europe de l'Est**

Développement et Animation de réseaux d'importateurs/distributeurs/installateurs RAC Airwell/ CAC Wesper

CA de 12M € sur 10pays avec création de 5 nouveaux clients/pays

Responsable de Zone Export Europe de l'Ouest / Scandinavie

Animation de réseau d'importateurs/distributeurs RAC Airwell/Electra

CA de 6 M € sur 8 pays

Jan2001/ Juil 2004 **ATLANTIC** (Equipements de chauffage) : 400M€/2000pers**Responsable Export Europe de l'Est :**

CA 2003 : 2,5 M Euros : +40%/Objectif, CA x3 en 3 ans

20 clients directs dont 10 nouveaux

Mai 98/ Nov 00	YVES ROCHER (cosmétiques) Directeur commercial Russie Sibérie/Extrême-Orient 25 magasins franchisés, CA99 : 3ME, tendance 2000 : +50%
Juil. 94 / Av 98	PERNOD RICARD (alcools) Chef de zone Maghreb/ Proche Orient : mise en place et animation d'un réseau d'agents importateurs. Marchés intérieurs et Duty Free Responsable Administratif et Développement CEI : mise en place de la filiale P.R. ROUSS MOSCOU - Foires commerciales Moscou / St Petersburg. Responsable Vodka Altaï International : Gestion des achats, mise en place logistique et production avec le partenaire russe. Suivi commercial filiales : volume export : 1994 = 20.000 unités - Budget 97 = 300.000 unités.
Oct 93/ Mars 94 CDD	WINER (négoce de produits agroalimentaires et cosmétiques) Commercial Exports sur l'ex URSS : Prospection en Russie et suivi des contrats en France
Fév 92 / Mai 93 CSN/VSN	CONSULAT GENERAL DE FRANCE St-Petersbourg Coopération Technique: mise en place et suivi des actions de formation de salariés et d'étudiants, Professeur de français commercial à l'Université d'Economie et des Finances de St-Petersbourg.
Sept 91 / Déc 91 CDD	Représentant commercial pour la PME Thuriès SA - Départements 56 et 29, commercialisation d'une nouvelle gamme de chocolats de luxe sur le marché du cadeau d'entreprise.
Sept 90 / Déc90 STAGE	Contrôle de gestion chez RENAULT: à la Direction des Affaires Internationales participation à un projet d'implantation d'une filiale commerciale en Algérie : compte d'exploitation, bilan et ticket d'investissements prévisionnels. Analyse des opportunités et contraintes sous forme de mission d'un mois dans le pays ciblé.

FORMATION

1988-1991

E.S.C. ROUEN / NEOMA Business School : diplôme ESC Rouen obtenu en **1991**

1987-1988

Prepa HEC

Lycee Chateaubriand à Rennes (35)

1987

Bac C

Lycée Dupuy-de-Lôme à Lorient (56)

LOISIRS:

Tennis : classé 15/3 - Educateur, organisation de tournois, capitaine d'équipes seniors et +35.

Football : capitaine et responsable de la section football au Bureau des Sports ESC Rouen 1990