

Florence MISSET
4 rue Claude Chappe
69370 Saint Didier au Mont d'or
T. 04.78.64.19.33
T. mobile 06.42.51.21.66
Adresse Mail contact@ftec.fr

Domaines d'expertise

- **Suivi technique** de clientèle où la sécurité est un enjeu majeur, (BTP, CHIMIE,NUCLEAIRE),avec mise en place de formations
- **Expérience confirmée** en matière de **Création** et **Animation** de réseaux de distributeurs B/B spécialistes et GSB
- **Management** d'équipe de vendeurs spécialisés à dimension technique forte.
- Evenementiel , **organisation de rencontres et d'échanges** entre professionnels concernés par la sécurité des hommes et des biens
- Représentation commerciale régionale de Fabricants EPI Européens

Expériences professionnelles

Depuis Septembre 2019	FTEC Agence commerciale EPI § FI sur Région Rhône Alpes,21,89,39,71 pour UPOWER,JSP,COMPAS,SEEDS,SNV,SUPRADIS,DAMART PRO,CLEANSPACE , KELI, CORFIL,HPC CHIMIE,MOBIKA,ALVIS AUDIO, LOCK TILE
Juillet 2015 A Juillet 2019	UVEX- HECKEL Fabricant d'équipements de protection individuelle Responsable commerciale région RAA Gestion, animation, prospection de distributeurs fournitures industrielles, spécialistes EPI et d'utilisateurs d'EPI Z SAFETY SERVICES du groupe TOTAL SAFETY (maintenance industrielle)
Mai à Septembre 2013	Responsable grands comptes , moitié Sud de la France, pour la vente de prestation d'accompagnements techniques en matière de sécurité, et de détection gaz HONEYWELL /SPERIAN Fabricant, d'équipements de protection individuelle (9 familles de produits dont chaussures de sécurité, appareils de protection respiratoire, antichute, gants et vêtements techniques)
Janvier 2002 à Mai 2013	2010/2013 Responsables produits pour TIMBERLAND PRO (CA de 500K€ à 2,2Millions€) secteur Grand Est (25 départements) - Gestion du partenariat avec le groupe VINCI CONSTRUCTION pour le marché des vêtements techniques - Prospection et création d'un réseau distributeurs spécialisés, GSB (POINT P, SAMSE, TOUT FAIRE, GEDIMAT) ou indépendants (GFF, WURTH MODYF, ALGOREL, PREVENTISTES), mise en place d'une activité nouvelle de vente en Libre-Service - Animation, marketing direct et merchandising en magasin 2002/2010 Responsable commerciale – Région Rhône Alpes (progression du CA de 200K€ à 3 millions d'€) - Création, Animation, négociation, mise en place d'actions marketing et ventes auprès d'un réseau de distributeurs et suivi commercial - Préconisation et vente des EPI techniques pour Grands comptes (Chimie (TOTAL), Nucléaire (AREVA), BTP (GFC, BOUYGUES, VINCI), Industrie (Renault Trucks), Agroalimentaire - Formations commerciales et techniques des clients utilisateurs, médecins du travail, responsables sécurité, et commerciaux spécialistes. - Ventes et suivi des objectifs et réalisations commerciales (CRM)
1990 à décembre 2001	WELLS LAMONT (USA) – PROCOVES INDUSTRIE Fabricant de gants de protection et de loisirs

1999/2001 **Responsable Grands Comptes (gants de jardinage) Rattachée à la direction U.K. de Wells Lamont (Manchester)**

- Clientèle GSB, LISA et fournitures industrielles
- *Participations aux salons professionnels nationaux et internationaux* (France, Grande Bretagne et Allemagne) Création et suivi d'une collection dédiée à un client (STANLEY). Interface permanente avec la direction Anglaise puis Américaine

1990/1999 **Attachée commerciale** (région Rhône/Alpes – 8 départements) pour :

- Produits de sécurité et de protection individuelle (gants, lunettes, vêtements spéciaux)
- Clientèle vente directe : industrie lourde et chimique – transformation matières premières – **BTP**
- *Prospection et création d'un réseau de distributeurs* (CA 1,2 Million €)

1980 à 1990 GROUPE DESCOURS et CABAUD Distributeur d'acier et de fournitures industrielles

87/90 DESCOURS ET CABAUD Agence de VENISSIEUX 69300

89/90 **Attachée commerciale** (Rhône, Ain, Jura et Saône et Loire) pour fournitures industrielles et aciers

Clientèle : PME/PMI métallurgie et construction mécanique – **travaux publics** – transformation aciers (CA : 2 millions d'€)

87/89 **Adjoint du chef de produits ménagers**

- *Fonction commerciale avec encadrement et animation des 5 vendeurs sédentaires* au sein d'une équipe de **20** personnes

80/87 COMPTOIR METALLURGIQUE DE BRETAGNE – 56100 LORIENT

Chef de service Electroménager/produits blancs

Responsable achats /ventes pour l'activité de négoce sur 2 départements (Finistère et Morbihan)

- Clientèle : revendeurs d'électroménager, électriciens et quincailliers
- Suivi commercial complet des clients (réunions, mailing, gestion des impayés)
- *Management d'une équipe de 7 personnes dont 2 commerciaux* (mise en place des objectifs de vente CA et marge, suivi des objectifs et reporting) (CA: 2 millions d'€)

Formations initiales et professionnelles

- 1976/80 ESC Saint-Étienne - Option gestion commerciale
- Stages de formation continue « tout au long de la vie » :
 - Module technique de vente
 - Module management d'équipe

Langues

ANGLAIS : courant et commercial

ESPAGNOL : lu

Centres d'intérêts

Cinéma – Cuisine – Lecture - Marche – Tai Shi