

**Frédéric TAVERNIER**

Age : 45 ans

Portable : 06 07 51 45 38.

Email : [fred.tavernier@ftec.fr](mailto:fred.tavernier@ftec.fr)



## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**FTEC**

**Agence commerciale multicartes en BtoB**

[www.ftec.fr](http://www.ftec.fr)

**Mai 2014 : Créateur et Gérant majoritaire de la SARL FTEC – Agence commerciale multicartes en Rhône Alpes Auvergne spécialisée dans les EPI, la fourniture industrielle et l'hygiène.**

- ↳ Gérer, viabiliser et développer mon entreprise
- ↳ Apporter **soutien** et **conseil** pour mettre en avant, **prescrire, former** et **vendre** aux distributeurs, les marques qu'elles représentent.
- ↳ Etre **disponible** pour les utilisateurs en attente de **réponses techniques** et concrètes à leurs problématiques,
- ↳ Donner un gage de fiabilité et de **stabilité** dans une **relation commerciale durable**,
- ↳ Garder une **approche indépendante** qui construit son secteur avec des partenaires forts tels que mes cartes actuelles : UPOWER / COMPAS / JSP / CLEANSPACE/ DAMART / MOBIKA ...



**Société industrielle de fabrication de protections respiratoires et de produits d'hygiène**

**1 usine - 6 Millions € CAHT - 35 personnes**

**2011 : Directeur de division EPI / Hygiène de VALMY SAS**

- ↳ Développer les ventes de nos gammes de protections respiratoires et de produits d'hygiène.
- ↳ Définir la politique commerciale, marketing produits et formations des équipes et des clients
- ↳ Obtenir des référencements nationaux auprès de distributeurs professionnels et d'utilisateurs Grands Comptes.
- ↳ Recruter, accompagner, encadrer et animer notre force de vente constituée d'agents multicartes
- ↳ Construire et suivre le budget annuel de la division et les objectifs individuels
- ↳ Sourcer, proposer et finaliser les évolutions de gammes nous permettant de gagner des parts de marchés significatives.
- ↳ Organisation de salons régionaux et internationaux (Preventica, Expoprotection, A+A, Médica)
- ↳ Pérenniser le CA.

Résultats cumulés sur la période: **+150 % CA sur la gamme respiratoire et +220% sur la gamme hygiène**

**2007 : Responsable Grands Comptes EPI Descours & Cabaud région Rhône Alpes Auvergne (RAA) (32 agences)**

- ↳ Convergence fournisseurs et gestion des stocks adaptée
- ↳ Animations commerciales auprès des 110 commerciaux itinérants et des 90 commerciaux sédentaires de la région Rhône Alpes Auvergne
- ↳ Organisation de salons régionaux et de journées techniques
- ↳ Prospection, suivi et développement des ventes régionales
- ↳ Reporting, suivi et négociation de marchés nationaux

Résultats cumulés sur la période: + **22,4 % CA (sur 22 M€HT)**

**2006 : Responsable des ventes EPI Descours & Cabaud région Rhône Alpes Auvergne.**

- ↳ Création de poste en charge de l'animation des 10 responsables produits EPI des agences RAA et du développement des ventes EPI de la région RAA
- ↳ Réorganisation des structures EPI agences, assainissement des stocks, prise en charge de dossiers clients à forts potentiels

Résultats cumulés sur la période: + **14,28 % CA**

**2002 : Responsable du département des produits EPI Descours & Cabaud Saint Etienne**

- ↳ Animation des ventes, développement des grands comptes agence, soutien terrain auprès des 15 commerciaux, gestion des stocks et négociation fournisseurs
- ↳ Renforcement des équipes de vendeurs en vue de développer les projets commerciaux de l'agence.

Résultats cumulés sur la période: + **48,14 % CA**

**2001 : Responsable de l'agence SPIDE (42), société spécialisée de Descours & Cabaud**

- ↳ Redressement des ventes, gestion, développement et restructuration de l'agence sur les départements de la Loire, Haute-Loire, Drôme, Ardèche et du Sud Rhône
- ↳ Gestion du personnel : recrutement, encadrement, gestion des conflits
- ↳ Reprise en main de la clientèle : renégociation des contrats
- ↳ Préparation, organisation et réalisation de la fusion de 2 centres de profits entre SPIDE et Descours & Cabaud Saint Etienne

Résultats cumulés sur la période: + **19,64 % CA**



**Groupe leader national de la distribution de protection individuelle**

**1998 : Attaché commercial de la société Rhône Protec - groupe FRANCE SECURITE - Leader de la distribution d'Equipements de Protection Individuelle (EPI)**

- ↳ Chargé du développement de la région Bourgogne auprès des industries, collectivités, et entreprises agro-alimentaires
- ↳ Secteur préalable sinistré et non suivi : l'objectif était d'apporter un important développement au secteur.

Résultats cumulés sur la période: + **80 % CA**



**Service National Actif, au sein de la BA 277 au service administratif, Bureau de Gestion et de Contrôle.**

**1997 : Aviateur 1<sup>ère</sup> classe**

↳ Etude puis mise en place de l'horaire variable au sein de la base établissement.  
Lettre de félicitations du ministère de la Défense.

---

**ETUDES ET DIPLOMES**

**1998 :** IFAG Lyon - groupe IFG (bac +5)

**1995 :** BTS technico-commercial option "Grumes et Bois" - Meymac 19 (bac + 2)

**1993 :** Bac Technique Agricole

---

**INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

**Langues :** Anglais et notion Espagnol

**Informatique :** Maitrise des outils CRM, SAGE, PACK OFFICE

**Loisirs :** chasse, enduro, tennis, rugby.

**Permis :** A, B, E, cariste

**Autres :**

- Dix années d'engagement dans le scoutisme
- Ancien Président Ifag Contact Entreprise
- Membre d'associations : TEB / ASPA
- Membre du CJD Rhône pendant 4 ans