

Patrice GUEUDELLOT

42 rue Paul Barruel
75015 Paris

Né le 10 mai 1970

☎ 01 45 33 55 89 / 06 68 00 17 35
✉ pgueudelot@hotmail.com
🌐 <http://gueudelot.hautetfort.com/>

Curriculum Vitae



Expériences professionnelles :



Leader européen dans le négoce et la distribution de plastique semi-fini.

(140 collaborateurs, 37.5 millions € de C.A.).

Filiale du groupe **Thyssen**



Groupe européen industriel.

2004 : **DIRECTEUR REGIONAL OUEST**

- Membre du comité de direction opérationnelle.
- Gestion de 4 centres de profits (Rennes / Caen / Tours / Bordeaux) C.A 13,9 M€.
- Définition de la stratégie marketing et commerciale régionale.
- Elaboration et suivi de la stratégie de conquête des grands comptes.
- Gestion des ressources humaines.
- Management du back office : administration des ventes, stock et logistique.
- Coordination des relations fournisseurs et des partenariats.



Entreprise spécialisée dans la gestion du document et solutions d'impression.

(1.680 collaborateurs, 315 millions € de C.A.).

Filiale du groupe



Leader mondiale d'équipement bureautique et informatique.

1999 à 2002 : **DIRECTEUR DES VENTES IDF**

- Direction et animation de 2 agences commerciales (Créteil / Clichy), C.A 9,9 M€.
- Gestion d'un compte d'exploitation.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale et plans d'actions.
- Elaboration de la politique commerciale et des plans de rémunération.
- Suivi des grands comptes.
- Coordination de la Télé-action, et de la Télé-vente.
- Management et coordination de l'administration des ventes.

1997 à 1999 : **RESPONSABLE DES VENTES**

- Création d'un département commercial (de 6 à 18 vendeurs) dédiés et spécialisés aux professions : Juridiques, Immobilières et Enseignements.
- Pilotage de l'activité et des moyens humains mis à disposition,
- Mise en place de partenariats avec les Corporations et les Fournisseurs.
- Réponses aux appels d'offres publics et privés.
- Créations de référencements et accords cadres régionaux et nationaux.
- Participations à des salons professionnels.

1995 à 1997 : **CHEF DE VENTES**

- Management d'une équipe de 6 vendeurs.
- Recrutement, formation, sorties en double, animation, respect de la politique commerciale, des procédures et des règles de l'entreprise.

1992 à 1995 : **RESPONSABLE GRANDS COMPTES**

- Gestion et développement d'un portefeuille Clients régionaux, puis nationaux.

1991 à 1992 : **CHARGE DE CLIENTELE**

- Prospection et suivi de nouveaux Clients.

Etudes et diplômes :

- 2002-2003 **DESS** en Management de la Production de Services, à Marne-la-Vallée.
- 1991-2002 **Formations professionnelles externes** : négociation et gestion des grands comptes, management des hommes, les marchés publics, managing des directeurs, etc...
- 1988-1990 **BTS** Action Commerciale, à Paris 5.
- 1988 **Baccalauréat B**, au Lycée Fleura Tristan, à Noisy-le-Grand.

Langues :

- **Français** : Maternelle.
- **Anglais** : Courant.
- **Espagnol** : Notions.

Compétences Informatique :

- Profil utilisateur des systèmes d'exploitation AS/400, MOVEX, SAP, Microsoft XP.
- Logiciels Microsoft : Word , Excel, PowerPoint, Publisher, Visio, Project, MapPoint, etc...
- Messagerie : Outlook, Lotus notes.
- Usage assidu d'Internet.
- Participation à la mise en place d'un outil de CRM pour le compte de NRG France S.A.

Centres d'intérêts :

- Sports : tennis, natation, VTT, golf, ski nautique.
- Loisirs: musique, lecture, cinéma, informatique, voyages.
- Associatif : participation aux réunions des DCF (Dirigeants Commerciaux de France).