



53 ans – Marié
Plérin
07 60 72 08 73
lceschino@hotmail.fr
Linkedin.com/Laurent Ceschino

FORMATION :

Création d'entreprise CCI et BGE22
St Brieuc octobre 2012

BTS Actions Commerciales

Ecole de Commerce
Rennes septembre 1986 – juin 1988

Brevet Technicien de Représentation

Ecole de Commerce
Rennes septembre 1985 – juin 1986

COMPETENCES :

Langues

Français : langue maternelle,
Anglais : scolaire.

Outils informatiques

Pack Office, Adobe PDF.

Bénévolat

Réseaux d'entreprises PLATO (CCI22),
SBE (St Brieuc Entreprises),
Président de la Galerie Commerciale
Baie d'Armor Leclerc (Plérin) ;
Jury d'école à la CCI 22 et IUT.

Centres d'intérêts

Course à pied, Fitness,
Voyage en Europe.

Responsable de Développement Commercial

- 30 ans d'expérience en actions commerciales
- Expertise dans un réseau de franchise
- Mobilité en région Ouest

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

Développement Commercial

Création, gestion et développement d'un centre de profit depuis 6 ans, je souhaite aujourd'hui investir mon expertise afin d'accompagner votre réseau commercial et développer votre chiffre d'affaires. Juin 2012 – novembre 2018

Missions :

- Création et développement d'une clientèle professionnelle, comités d'entreprise, écoles, administrations et prospection terrain, phoning ;
- Création d'un centre de profit (emplacement-juridique-crédit-franchise) ;
- Gestion d'une chocolaterie dans le respect d'un compte d'exploitation et de la politique du franchiseur ;
- Négociations commerciales pour la vente d'offres chocolatées ;
- Vente sur site en entreprises et administrations ;
- Création de partenariat avec les réseaux d'entreprise par PLATO (CCI) et SBE (St Brieuc Entreprises) ;
- Ambassadeur et référent du réseau de franchise de la chocolaterie Pralibel ;
- Application du process en boutique (caisse – comptoir – vitrine) ;
- Améliorer la gestion des affaires (diversification- sous traitance) ;
- Développer la professionnalisation (offres CE- notoriété) ;

Résultats :

- Augmentation de la notoriété de la marque sur l'agglomération briochine ;
- 5,50% de croissance chaque année depuis 2013 ;
- Chiffre d'affaires 2017 atteint 145 k€.

Délégué Pharmaceutique Groupe Sanofi

Côtes d'Armor, septembre 2001–décembre 2011

Négociation de marchés génériques auprès des officines et développement du portefeuille clients. Réalisation d'un partenariat durable dans le respect de la politique de l'entreprise. En 2011, chiffres d'affaires réalisés 1500k€.

VRP Bureau Moderne de France BMF

Ille et Vilaine, octobre 1991–juin 2001

Commercialisation de solutions adaptées dans le domaine du classement et des produits personnalisés. 15% d'évolution du chiffre d'affaires chaque année.

Délégué Commercial OPUS ALCATEL

Loiret, septembre 1989-septembre 1991

Développement et vente de l'offre globale pour des solutions en télécommunication jusqu'à 20 postes, télécopieurs et portables. Réalisation de 200k€ de chiffres d'affaires en 1990