

Vincent POPELIER

3 enfants

Permis A & B

Efficace

Sens du relationnel

Fiable

21 rue d' Antony

87000 Limoges

06.08.94.21.22

vincent.popelier@gmail.com



DOMAINES DE COMPETENCES

DIRECTION COMMERCIALE/ PRODUCTION :

- Définition de la politique commerciale avec le Directeur général (N+1)
- Préviation et fixation des objectifs commerciaux (budget annuel)
- Force de proposition, mise en œuvre et suivi de plans d'actions réalistes et adaptés aux objectifs fixés (Commerciaux et Production)
- Animation, coordination et contrôle de la force de vente et de la production
- Négociation directe avec les clients et prospects « grands comptes »
- Suivi et contrôle de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs grâce à la mise en place de tableaux de bords et d'indicateurs d'évaluation et de suivi de l'activité : Analyse des résultats et mise en place d'actions correctives

COMMERCIAL /COMMUNICATION et MANAGEMENT :

- Recherche et mise en place de partenariats et salons
- Réalisation de maquette adaptée à la cible, du montage d'un journal et de son bouclage
- Proposition et réalisation d'actions commerciales événementielles d'envergure
- Développement de l'image de la société (sponsoring)
- Veille concurrentielle
- Préparation des contenus de la communication (évaluation, sélection, rédaction, ...)
- Vérification de la conformité et la qualité de l'information diffusée
- Développement d'un réseau de partenaires et suivi des informations sectorielles, réglementaires, techniques et celles des médias
- Conception d'une ligne éditoriale de publications, de contenus de messages, de supports de communication, ...
- Promotion des intérêts économiques et stratégiques d'une structure, d'une organisation auprès d'institutions politiques et administratives
- Définition de la politique de communication, établissement du budget et des dépenses des actions de communication
- Encadrement d'une équipe de 15 personnes : commerciaux, assistantes commerciales et production
- Recrutement et formation de l'équipe (intégration des nouveaux salariés)
- Motivation, stimulation et évaluation de la force de vente sur les objectifs afin d'accroître les performances
- Évaluation des performances des collaborateurs et apport d'appui nécessaire

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2012 – à ce jour : RESPONSABLE COMMERCIAL NATIONAL ÉVEHA Limoges

2008 – 2012 : DIRECTEUR COMMERCIAL VÉOLIA Environnement Corrèze

2001 – 2008 : DIRECTEUR Journal INFO MAGAZINE Corrèze

1995 – 2001 : CHEF DE PUBLICITE Journal LA MONTAGNE – Centre France
Publicité Corrèze

1992 – 1995 : CONSEILLER FINANCIER Groupe AXA Limoges

FORMATION

1989 – 1992 : Maîtrise de communication (Paris)

1987 – 1989 : DUT Techniques de commercialisation (Limoges)

1987 : Bac D (Limoges)

LOISIRS

Pratique du tennis en compétition (capitaine et entraîneur), classement 15/3