



Ronald REGNAULT

- Né le 22-05-1968
- Enfants : 2
- Permis B (1988)

Coordonnées

22 rue de l'Eglise
30430 Barjac

☎ 06 07 88 66 08

✉ r.regnault10@yahoo.fr

Informatique

- Pack office
- internet

Centres d'intérêts

- Sports : marche, équitation, rugby, athlétisme.
- Loisirs : cuisine
Lecture F.Vargas, D.Brown, G.Faye, P.Lemaitre
musique (batteur)
pêche.

Formation

- Brevet de technicien des instituts de force de vente (Bac+2) IFV Troyes 1992
- Etude informatique et administratif.
- BAFA brevet animateur

Domaines de compétences

25 ans d'expérience commerciale France
Dont 17 ans dans l'agroalimentaire et 8 ans dans le packaging.
Fidélisation clients et relations de confiance
Culture du service, du conseil, du résultat et de la performance

Expérience professionnelle :

Mars.2018 à Sept.2018 projet personnel/ co gérance.

Développement d'une activité restauration rapide dans un projet personnel avec ma compagne (aide à la gestion, achats des matières premières, recrutement, organisation ,agencement, réflexion et création des recettes et mise en place de l'offre , communication....

Juillet.2017 à Décembre.2017 SURFILM Packaging, Médis (16)

Poste : Responsable Grands Comptes (Emballages packaging PE)

Commercialisation sacs, films techniques, packaging.

Gestion et développement et création d'un portefeuille grands comptes retail, et industriels multi activités (agro, textile, médicale, chimie, mécanique, téléphonie...)

Création de produits, préconisation, élaboration des cahiers des charges, négociations tarifaires.

Avril.2009 à Juin.2017 ONO Packaging, Auneau (28)

Poste : Responsable clients régionaux (Emballages packaging PSE)

Commercialisation de barquettes en polystyrène expansé (PSE) standards, absorbantes, MAP (conditionnement sous atmosphère protectrice), films étirables, films barrières, barquettes traiteur, etc....

Développement et reconnaissance de la marque sur le marché Français

Création et Gestion d'un portefeuille de grands comptes GMS Nationaux et régionaux, GMS directes, industriels, grossistes distributeurs. Evolution du secteur passant de 1,5M€ à 3,5M€.

Sept.2007 à Mars.2008 Groupe Altitude PORCENTRE (CDD) Volvic (63)

Poste : Responsable commercial (charcuterie, viande)

Développement d'une clientèle GMS, Création de nouveaux produits en partenariat avec la direction industrielle et qualité, réorientation de la gamme pour les nouvelles cibles clients, Mise en place d'une politique commerciale et tarifaire.

Mars.2006 à Mars.2007 COMM, Metz (57)

Poste : Gérant (animation commerciale charcuterie-traiteur)

Développement d'une clientèle GMS, négociation d'actions commerciales avec la grande distribution. Management de 15 personnes (animateurs, administratifs), Gestion des achats.

Déc.2001 à Fév.2006 SOCAVI-Groupe UNICOPA, Languidic (56)

Poste : Responsable régional/ Chef des ventes (volaille, produits élaborés)

Oct.2003 à Fév.2006 : Chef des ventes GMS, management de la force de vente sur le marché national GMS (110M€), faire appliquer la politique commerciale, définir les objectifs (individuels et équipe), contrôler et analyser les statistiques commerciales, mettre en place et coordonner les actions commerciales, accompagnement terrain, suivi de grands comptes, travailler transversalement avec les services Marketing, R&D, ADV, logistique, planification, comptabilité et contrôle de gestion, participer à la définition de la politique commerciale avec la direction commerciale.

Déc.2001 à Sept.2003 : Responsable régional, chargé du développement et de la gestion d'une clientèle GMS, IAA, distributeurs. Développement du secteur confié + 45%.

Sept.1998 à Nov. 2001 MARTINET S.A (traiteur, salades composées)

Poste: Chef de secteur nord est

Oct.1996 à Août.1998 MAZEYRAT/BORNET/FLAVOURIN/JEAN FLOCH/SEDIPAR

Poste: VRP multicartes (marchés: charcuterie, traiteur, viande)

Oct.1992 à Sept.1996 MARION S.A/SURGEL FRAIS (charcuterie/bof/traiteur)

Poste: Attaché commercial

Nov.1988 à SEPT.1992 KLEBER PNEUMATIQUES (ouvrier/chef d'équipe)