



Responsable Commercial

Plus de 20 ans d'expérience
Développement Commercial – management -
Adaptation et atteinte des objectifs
Disponibilité immédiate

Pascal GAUCHER

17220 Montroy-La Rochelle
06.23.95.90.30
pgau2332@gmail.com
53 ans, marié, 2 enfants

COMPETENCES

Management

- Animer, Motiver, Fédérer, Former
- Gérer des objectifs et des budgets
- Recruter, Organiser

Commercial-Marketing

- Prospector, Négociateur, Vendre, Fidéliser
- Ecouter, analyser, synthétiser
- Comprendre des besoins
- Elaborer des offres
- Promouvoir des produits et services

Informatique / Langues

- Maîtrise outils bureautiques : Pack 365
- Logiciels de gestion (ERP/CRM)
- Web et Réseaux sociaux
- **Anglais** : Niveau Avancé
- **Espagnol** : Niveau Avancé

SAVOIR ETRE

- Sens du relationnel, Esprit d'équipe
- Animation, culture du résultat
- Rigueur, Méthode, Disponibilité
- Pédagogie, Force de persuasion
- Dynamisme, Adaptation
- Créativité, Prise de décision

FORMATION

1998 - C.T.I. Paris

Spécialisation "Commerce International"

- Gestion, Logistique, Négociation, Droit, Assurances, Marketing, Import-Export

1994 - I.U.T. de Bayonne

DUT Techniques de Commercialisation

- Formation en alternance en entreprise
- Pdt association des étudiants

LOISIRS

- Attrait pour les **nouvelles technologies**
- **Sports** : Running, squash, tennis, tennis de table
>Attrait pour la compétition

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable Commercial – EBL Polyester

De 2023 à 2024 - (Pyrénées Atlantiques)

(Rupture contrat pour suivi de conjoint)

- Gestion commerciale des produits de Plasturgie pour différents secteurs (aéronautique, BTP) - CA : 2 M - Effectif : 19
- Définition de la stratégie de développement et gestion grands comptes

Responsable Commercial – S. C. Communication

2017 à 2023 (Nouvelle Aquitaine) CA / 5.7 M – Effectif : 48

- Prospection, développement et fidélisation du portefeuille clients.
- Commercialisation de supports de communication digitale
- Conseils en optimisation de la visibilité numérique - (120 contrats)

Responsable Commercial Régie publicitaire

Tahiti Nui Télévision - 2014 à 2017 (Polynésie Française)

CA 2015 : 910 K€+ 30% vs 2014 - Effectif : 8

- Création et gestion du département (recrutement équipe, procédures, organisation, objectifs, budgets)
- Offre et stratégie commerciale - Relations grands comptes.

Responsable d'agence - Groupe Bolloré Logistics

2012 à 2014 (Polynésie Française)

- Direction administrative et commerciale de l'agence de fret
- Management équipe (3 collaborateurs), référent informatique

Négociateur immobilier – Square Habitat, Era

2001 à 2012 (Polynésie Française et Pyrénées Atlantiques)

- Prospection et commercialisation de biens immobiliers
- Management et animation agence (2 à 5 négociateurs)
- Montage dossiers de financement, reporting, administratif

Responsable marketing - Air France

1999 à 2001 (Polynésie Française)

- Gestion grands comptes, suivi des partenariats
- Plan de communication, reporting national, référent qualité

Service militaire longue durée – Polynésie française (1996 à 1998)

Conseiller Commercial - Crédit Agricole

Contrat en Alternance -De 1992 à 1996 (Landes)

- Promotion et commercialisation de produits bancaires et d'assurance
- Conseil clientèle, relance clients