



Responsable commercial

Leader naturel doté de solides compétences en organisationnel, en management, en collaboration d'équipe en gestion de réseaux et KOLs et en gestion des stratégies opérationnelles et commerciales.

Fort d'une expérience dans le commerce, le développement commercial, l'opérationnel et le marketing digital auprès de clients, partenaires.

je cherche à mettre à profit mes expertises dans un nouveau challenge ambitieux.

François-Xavier LÉAUTÉ

La Rochelle (17)

✉ francoisxavier.leaute@gmail.com

☎ +33 06 31 19 72 70

🌐 www.linkedin.com/in/francois-xavier-leaute-a173b32a

COMPETENCES

- Esprit d'équipe.
- Capacité d'adaptation.
- Capacité d'écoute, d'analyse, de synthèse.
- Sens des résultats.
- Sens des responsabilités et de l'éthiques.
- Leadership, communicant.
- Rigueur, organisation.
- Management,

ACTIVITES

- Sports nautiques
- Voyages : Asie, Amériques du Sud
- Association Cadres Friendly Réseau pro de cadres.
- Association AUAPC 17 Port de chatellaillon et animations divers. Membre actif.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

RESPONSABLE COMMERCIAL Sud Croissance : 21 %/an
GREENCELL France - 2021 - 2024

- Développement de la stratégie et objectifs commerciaux et suivis des relations des réseaux institutionnels et publics.
- Création de partenariats et KOLs.
- Développement de Marketing commercial et digital.
- Animation des réseaux commerciaux, institutionnels et techniques : Salon, conférences et rassemblements nationaux.

RESPONSABLE COMMERCIAL France Progression CA : 45 %/an
HORTICOOP France - 2016 - 2021

- Animation des réseaux de distributeurs: équipes externes de 5 à 40 commerciaux.
- Suivis des Comptes clés et grands comptes de l'entreprise et mise en place et définition des stratégies et plan d'action et ressources humaines, formations, évolution de carrière.

DIRECTEUR DE CENTRE DE PROFIT Evolution CA : 34 %/an
AGRINOVECO et OUEST DESINFECTON - 2009 - 2016

- Stratégie & objectifs marché national : Chiffre d'affaires +25-45%/an
- Gestion de la R & D, homologation (anses-ministère) et mise en marché de nouveaux produits de protection des plantes.
- Supervision des opérationnelle en production de toutes les activités.
- Animation commerciale d'une équipes de 24 personnes.
- Gestion de budgets, subventions, crédits impôts et investissements.

COMMERCIAL FRANCE Augmentation CA : 25 %/an
AGROMAR - 1998 - 2009

- Progression forte du chiffre d'affaires + 30%.
 - Développement du C.A. ouest et Nord puis sur le national.
 - Croissance annuelle de 21 à 43 % durant 11 ans.
 - Constitutions des dossiers appels d'offres et offres commerciales et suivis des projets de A à Z.

FORMATIONS

2024-25 - FORMATION Marketing Digital, E-learning et Cybersécurité.
2024 - FORMATION Ontrain IA, Anssessment, Learning event, no code.
2021 - FORMATION CLOSING ET METHODES DE VENTE (sté Motival)
2009 - FORMATION FACILITY MANAGEMENT(Agence Lefebvre Dalloz)
1989 - FORMATION GESTION DE CENTRE DE PROFIT (Ets La Madeleine)
1987 - FORMATION GESTION COMMERCIALE BTS I ETS ST PIERRE