



# Marc MATHIEU

13 rue de la Guifette noire  
17137 Nieul sur Mer  
**07.71.83.29.28**  
marcmathieu100@gmail.com

## COMMERCIAL GRANDS COMPTES

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**2019 – Aujourd’hui**  
**ANIMATEUR RESEAU**  
**Groupe SLC**  
*Véhicules de loisirs*  
*Magasins d’accessoires*

**Responsable de 5 magasins franchisés (Narbonne Accessoires), spécialisés dans la vente d’accessoires B to C, pour les véhicules de loisirs.**

Suivi des objectifs (CA, marges, panier moyen facturé). Gestion rotation des stocks et transferts intersites, suivi des têtes de gondoles, merchandising, suivi des promotions mensuelles

**Depuis 2003 : Responsable commercial région Nord-Ouest (Bretagne, Pays de Loire, Poitou Charentes, Centre)**

Gestion et animation des équipes commerciales et après-ventes (1400 heures de formations annuelles), développement portefeuille client B to B pour un **CA annuel de 2,8 millions d’euros**. Conquête de L’Alliance Camper Team, n°1 du VDL en France, pour un volume annuel > 7000 Gravages.

**2001 – 2003 : Responsable commercial Grands Comptes moitié France**

Prospection, signatures de partenariats pluri annuels, et suivi des marques automobiles françaises PSA. 200 contrats en portefeuille CA annuel 2 M€

**1995 à 2001 : Chef des ventes Grand Ouest France**

Encadrement de 2 collaborateurs. Gestion et **développement d’un portefeuille de 270 concessionnaires** automobiles et de leur réseau de distribution. CA annuel 1 M€, conquête de COBREDIA n°1 de la distribution auto, en Bretagne

**1993 à 1995 : Attaché commercial**

Prospection, vente (en partenariat avec les constructeurs automobiles) aux concessionnaires toutes marques, de contrats annuels d’achat de marquage antivol antivol. CA annuel 60 K€

**1991 à 1993 : Adjoint d’inspection (La Rochelle)**

Recrutement et encadrement de 5 personnes.

**1989 à 1991 : Chef de vente (Orléans)**

Création et animation d’une équipe de 6 vendeurs.  
Production annuelle 460 contrats – CA 2,9 M€

**1987 à 1989 : Attaché commercial (Angers)**

Prospection clientèle de particuliers : vente de contrats d’assurance (vie, iard, et capitalisation).

**1993 – 2018**  
**RESPONSABLE COMMERCIAL**  
**EURODATACAR**

*Commercialisation auprès des concessionnaires automobiles du marquage antivol systématique des véhicules*

**1987 – 1993**

**RESPONSABLE COMMERCIAL B to C**  
**AXA**

*Commercialisation de contrats d’assurances aux particuliers.*

**1985 - 1987**  
**CHEF DE RAYON**  
**FARFOUILLE**  
**LECLERC**

**Chef de rayon** Droguerie Parfumerie Hygiène et Bazar dans un supermarché LECLERC

Implantation de magasins avec application des règles de merchandising pour la chaîne de 54 magasins FARFOUILLE (entreprise familiale)