

Gilles COHEN  
3, rue des Oseraies  
91540 MENNECY  
06.85.11.20.47  
Permis B véhiculé  
47 ans Marié, 2 enfants.

Directeur Régional  
15 ans d'Expérience dans le Management de forces commerciales B to B B to C

Expérience :

**Septembre 2015 à ce jour**                      **Directeur Régional**

Maîtrise des techniques de Ventes / prospection  
Mise en application politique Commerciale  
Management et Animation Commerciale Recrutement, formation  
Traitement des litiges techniques et commerciaux  
Validation des paies.  
Reporting Activité commerciale  
Gestion de plusieurs centres de profits  
CA :                      20 millions €                      Atrihome Solutions (rénovation de l'habitat),  
Management : 6 cadres 45 Collaborateurs  
2 marques : Conform Habitat et Clair de baie

**Janvier 2015- Avril 2015 :**                      **Directeur Ile de France**

Maîtrise des techniques de Ventes / prospection  
Maîtrise des logiciels CRM : Gestion des tableaux de bords  
Mise en application politique Commerciale  
Management et Animation Commerciale  
Reporting Activité commerciale  
Gestion de plusieurs centres de profits  
CA :                      45 millions €                      Thévenin sa (rénovation de l'habitat)  
Management : 2 cadres et 15 collaborateurs

**2011 - 2014 :**                      **Directeur Régional (en progression 10% sur CA et 8% sur Marge brute)**  
Responsable Formation Zone Nord Ouest – Zone Nord EST

Mise en application politique Commerciale  
Management et Animation Commerciale  
Reporting Activité commerciale  
Recrutement  
Montée en compétence collaborateurs  
Conduite de réunions  
Gestion de plusieurs centres de profits  
Gestion des marges  
Gestion relation Clients / Fournisseurs  
Elaboration et mise en place modules de Formations  
CA :                      90 millions €                      Groupe René BERTIN (Rénovation de l'habitat)  
Management : 5 à 6 cadres et 70 collaborateurs  
Management indirect : 200 personnes

**2009 – 2011:                      Directeur Commercial Régional Zone méditerranée de Perpignan à Menton**

Maîtrise des techniques de Ventes / prospection  
Conception et mise en place **Stratégie Commerciale**  
Management et Animation Commerciale  
Montée en compétence collaborateurs  
Recrutement  
Gestion de plusieurs centres de profits  
Conduite de réunions  
Gestion relation Clients/ Fournisseurs  
Gestion RH  
Gestion Balance Commerciale  
**CA :**                      2.5 millions €                      Groupe Vas Y communication  
**Management :** 5 cadres et 70 collaborateurs.  
**Cible Client :** **Commerces de proximité/ Comptes clés/ Institutionnels.**  
**Activité :** Référencement et communication **on line** et création de sites

**2005 à 2009:    Responsable Régional des Ventes Agence GARD**

Maîtrise des techniques de Ventes / prospection  
Maîtrise des logiciels CRM : Gestion des tableaux de bords  
Mise en application politique Commerciale  
Recrutement  
Management et Animation Commerciale  
Conduite de réunions  
Reporting Activité commerciale  
Gestion des marges  
**CA :**                      1.5 million €                      K par K (rénovation de l'habitat)  
**Management :**                      10 collaborateurs

**2000 à 2005 :    Chef de Publicité / Commercial Grand Compte**

Maîtrise des techniques de ventes/prospection  
Gestion des grands comptes  
Maîtrise des logiciels CRM : Gestion des tableaux de bords,  
Expertise Média (Ciblage zone de chalandise/ support média)  
Commercialisation Média et Hors Média (Evenementiel)  
**CA :**                      360 000€ / an                      NRJ Global (région) Marseille                      **Management :** 2  
assistantes et 1 stagiaire  
**Cible client :** Clients Institutionnels /Grands Comptes/ Agences de Publicité/ Centrales de réservation  
d'espace  
**Activité :** Vente d'espace publicitaire et communication hors média

**1997 à 2000 :    Chef des Ventes    13/83**

Maîtrise des techniques de ventes/prospection  
Gestion des grands comptes  
Management et Animation Commerciale  
Conduite de réunions  
Reporting Activité commerciale  
**CA :**                      1.9 million €/ an                      Annuaire Bleu (concurrent direct Pages jaunes)  
**Management :** 7 collaborateurs  
**Cible client :** Commerce de proximité/ Clients institutionnels/ Grands Comptes  
**Activité :** Vente d'espace publicitaire

**1995 à 1997 : Gérant de Société**

Maîtrise des techniques de ventes/prospection

Gestion des grands comptes

Management et animation commerciale

Recrutement

Gestion balance commerciale

**CA :** 3 millions €/ an

**Management :** 3 collaborateurs

**Cible client :** Commerce de proximité/ Clients institutionnels/ Grands Comptes

**Activité :** Réservation d'espace publicitaire/ Marketing direct

**1993 à 1995 : Attaché commercial**

Maîtrise des techniques de ventes/prospection

**CA :** 1 million €/ an Sté MONTGOLFIER ET FILS (filiale groupe Canson)

**Cible client :** Commerce de proximité/ GMS / GSB

**Activité :** Emballage Alimentaire et publicitaire

- Anglais - Italien : lu écrit et parlé
- Hébreu - Arabe : notions
- Pack office: Word Excel Power point
- Internet: Veille Produit et Concurrentielle

**Baccalauréat « B »** sciences économiques - Lycée Lacordaire – Marseille (1988), **Licence Sciences Économiques** – Université III – Aix en Provence (1991)