

Pascal Drouet

16 rue Auvray
50100 Cherbourg
06.83.46.11.83
dpconsults@orange.fr



Responsable-Commercial en Aménagement du Territoire: Contacts avec les élus et conseils dans les domaines administratif et technique de l'aménagement de leur territoire Réalisation et suivi de projets

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Depuis 2010 : Responsable-commercial, sous le vocable DPConsults, consultant dans le cadre du partenariat ATECOM

Chargé des relations avec les communes et communautés de communes - Portage des projets avec les différents interlocuteurs (élus, services techniques des collectivités, sociétés et entreprises, services administratifs de l'Etat, des Régions et des Conseils Généraux).

Assistance et conseils administratifs et techniques aux collectivités.

Développement de l'e-atecom (conseils aux collectivités éloignées en utilisant les technologies de l'information, et de la communication)

- De 2001 à 2010 : Responsable commercial des sociétés Terravin et Millésime (vins)

Commercialisation de vins, de spiritueux et de produits du terroir sur l'ensemble du territoire national, avec objectif de respect du Chiffre d'Affaire, des marges et des paiements - Négociation, vente, gestion, suivi des stocks

Pilotage, animation et formation de 7 VRP

Elaboration des catalogues et mise en place des nouveaux produits

- De 1999 à 2001 : Technico-commercial de la société Paxar-France (inventeur du codes barre)

Intervenant dans une société de services en matière d'identification automatique (code barre), filiale de Paxar Corporation (USA)

Commercialisation d'imprimantes, d'identification, de logiciels, d'étiquettes et de rubans auprès d'une clientèle de PME, PMI, industriels, établissements de santé, sociétés de grande distribution (secteur 13,84, 83, 06, 04, Monaco)

- En 1999 : Responsable commercial Grands Comptes de la société Budget (location de véhicules)

Intervenant au sein d'une société de services en location de véhicules de courte durée, division française de Budget NC (USA), 3ème loueur mondial

Adjoint du directeur Compte Nationaux - Management de l'équipe de vente de Paris

Négociation et suivi des grands comptes (Vivendi, Axa, Promodès, Cap Gemini, Thomson, Plastic Omnium, Casion, Arjo Wiggins, Renault ...)

- De 1995 à 1999 : Responsable commercial de Innovatron Services (94) et Carte SA (31)

Intervenant dans une société de services monétiques (direction Mr Moreno, inventeur de la carte à puce électronique)

Commercialisation de terminaux de paiement électronique cartes bancaire et de terminaux de consultation de chèque sur réseau (RTC et Numéris).

Animation et consolidation de partenariats bancaires sur les régions Grand-Ouest, Ile de France, Sud-Est.

Formation permanente des agences bancaires - organisation de journées monétiques - congrès internationaux

Management des commerciaux de la société sur différentes régions - Mise en place et suivi des objectifs

Elaboration de projets de paiement par cartes à puces, notamment dans le secteur Médical et le secteur

Valeurs Fiscales (buralistes / DGI)

Responsable commercial de l'agence d'Aubagne Marseille (13)

- De 1991 à 1994 : Délégué commercial Editeur PEL (75)

Commercialisation d'encarts publicitaires

Elaboration, création, et mise en place des encarts publicitaires secteurs 50, 14, 61, 76, 27

Négociation et suivi clients

- De 1981 à 1991 : Co responsable d'exploitation dans une entreprise maraîchère (50)

Intervenant dans une entreprise familiale

Négociation et suivi des clients

Management d'une équipe de 20 personnes

Production et Transport

FORMATION

- 1994/1995 : Cycle spécialisé de Technicien en organisation et gestion d'entreprise, option Action et gestion commerciale (1200 heures)
Diplôme homologué niveau III (BTS) I.FO.CO.P Rungis (94)
Stage commercial effectué aux établissements MECANOREM (50), second national sur le marché de la remorque porte-bateaux, et à CPR (Choisy Leroy) : restructuration d'un dépôt
- de 1978 à 1981 : CAP Horticulture option, floriculture - Institut Lemonnier à Caen)
- Permis Poids Lourds et Transport en Commun
- Compétence en logiciels informatiques bureautiques et gestion commerciale

AUTRES ACTIVITES

- Sourcing/ Géobiologue - Sensibilité et formation initiale familiales, complétées par des stages réguliers avec des professionnels du domaine
DROUET GEOBIOLOGUE : www.drouet-geobiologue.com
Interventions notamment pour le compte de communes