

# Tony FONSECA

Entre Orléans et Blois  
06 15 39 23 78

[tony23.fonseca@gmail.com](mailto:tony23.fonseca@gmail.com)

Mobilité : nationale / internationale  
Anglais, Espagnol et Portugais, courant

## Responsable Commercial Cadre Commercial Bâtisseur de Lien

Mon ADN : VENDRE et CONSTRUIRE  
Pédagogue, négociateur, conciliateur.  
Médiateur, stratégie commerciale.  
**Chasseur et cultivateur de clientèle.**  
Développeur d'outils et de performance.  
Toujours prêt pour de nouveaux défis.



## COMPÉTENCES

- Autonome
- Esprit d'équipe
- Entrepreneur
- Négociateur
- Bienveillant
- Ecoute et analyse des besoins clients
- Démonstration technique des produits
- Amélioration des rendements et des performances
- Recherche des solutions innovantes
- Stratège et soucieux de l'environnement

## PARCOURS PROFESSIONNEL

- |             |   |  |
|-------------|---|--|
| 2019        | Directeur Commercial France pour DIAB, Fabricant Suédois de mousse PET              | • Nouveau marché « transport » de 12 M€.   |
| 2017 – 2018 | Créateur et Président de CBTP Solutions   | • Fournir des solutions en Résines PU et Polyuréa pour BTP et Industrie Composites   |
| 2013 – 2017 | Technico-Commercial, Centre Est pour Gazechim Composite, Distri. Matières 1ères     | • Soutien technique et Plan d'actions « sur-mesure »<br>• Reporting CRM Selligent  |
| 2011 – 2013 | Sales Manager EMEA pour ILIUM, fabricant de renfort fibre de verre                  | • Développement. Analyse de Marché. Marketing  |
| 2005 – 2011 | Sales Manager France, Espagne pour CHEM-TREND, Fabricant d'agent démoulant          | • Animé une équipe de vente distribution<br>• Marché RCR (Rubber, Composite & Roto)<br>• Roto: 2005 35/100; 2007 84/104 clients<br>• 2005 CA de 1.5 M€ → 2011 CA de 3.2 M€ |
| 1999 – 2005 | Chef d'agence, Resp. Informatique et TC pour BIG MAT, distri. matériaux pour le BTP | • 1999 CA de 1.45 M€ → 2001 CA de 2.15 M€  |
| 1996 – 1999 | Chef de Groupe pour ATDI, Fabricant d'outillages diamantés                          | • 1996 CA néant → Janvier 1999 CA de 1.8 M€  |
| 1995 – 1996 | Chef d'agence pour Loxam, Location matériel BTP                                     | • Négociation. Management. Achats.   |
| 1990 – 1995 | Conducteur de Travaux pour DV Construction, Bouygues, Génie Civil                   | • 70 Ouvrages d'Art. Station d'épuration Sens.<br>• Déviation Joigny, Nevers, Bourges.   |

## FORMATIONS

- |      |   |
|------|---|
| 1992 | Diplôme Conducteur de Travaux AFPA Toulouse, Niveau 3           |
| 1990 | SENECA Collège, North York, Ontario Canada, Civil Engineering   |
| 1986 | BAC F4, Génie Civil et BTP, Lycée JP Timbaud, Brétigny Sur Orge |

## CENTRES D'INTERETS

- Sports d'équipes : Football Américain, Rugby
- Arbitrage Football Américain depuis 27 ans
- Maître d'œuvre Rénovation et Investisseur
- Plongée Sous-Marine, Advance Open Water
- Spécialiste en Paëlla
- Menuisier, Maçon, Carreleur