



RESPONSABLE COMMERCIAL

HOMME DE CHALLENGE,
JE SUIS PRÊT À RELEVER VOS DÉFIS
D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

TONY FONSECA

Entre Orléans et Blois
06 15 39 23 78

tony23.fonseca@gmail.com



Mobilité : nationale / internationale
Quadrilingue : Français, Anglais, Espagnol et Portugais
Italien : A1

COMPÉTENCES

- Ecoute active et analyse des besoins clients
- Démonstration technique des produits

- Recherche de solutions innovantes
- Capacité d'analyse et pragmatisme

SAVOIR FAIRE

- Culture du résultat
- Encadrement d'équipe
- Fin négociateur

- Capacité à fidéliser
- Compréhension du besoin client
- Sens du service client

SAVOIR ÊTRE

- Ouverture d'esprit
- Curiosité
- Capacité à fédérer

- Sens de l'observation
- Amélioration continue
- Sens de l'humour

FORMATION PROFESSIONNELLE

ECOLE des Conducteurs de Travaux (AFPA Toulouse)

LICENCE NIVEAU III - 1992

SENECA COLLEGE (North York - Canada)

CIVIL ENGINEERING (3 SEMESTER) 1989 - 1990

Lycée Jean-Pierre TIMBAUD

BAC F4 BTP GÉNIE CIVIL 1986

CENTRE D'INTÉRÊTS

- Président USO Football Américain
- Plongée Sous-Marine, Advance Open Water
- Spécialiste en Paëlla
- Travaux d'intérieur et d'extérieur

PROJET PROFESSIONNEL

Par l'écoute active et ma faculté d'adaptation je sais trouver des solutions adaptées à chaque projet de mes clients pour tous secteurs.

Je forme mes collègues pour réussir le challenge quotidien.

Je vends en fidélisant vos clients par des liens durables que je saurai bâtir.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Animateur Bénévole

2019 - À CE JOUR, MAISON DES CADRES DU LOIRET (MDC45)

MDC45 (Association) : animation 4 ateliers (LinkedIn, RC, Marketing de Soi, Mieux Surfer)

Directeur Commercial, Sales Manager, Technico - Commercial

2005 - 2019 CHEMTREND, ILIUM, GAZECHIM, CBTP, DIAB

DIAB (Fabricant Mousse PET et PVC) : identification d'un marché de 12 M€ (HEULIEZ) **2019**

CBTP Solutions : création de ma société (Résine Polyuréa et PU)

Commercialisation et Application sur chantiers de toitures terrasse

2017 - 2018

GAZECHIM (Distributeur pour l'Industrie du Composite)

2013 - 2017

- 23 départements couverts : Centre, Est et IDF

- Augmentation du portefeuille clients : + 20 %

- Augmentation du CA : + 14 %

ILIUM (Renforts en Fibres de Verre) - Sales Manager EMEA

2011 - 2013

- Développement de l'activité Europe, clients B to B et distributeurs (Gazechim Composite)

- Analyse de marchés - Marketing (marché Pultrusion et FRP)

CHEM-TREND (Agents démoulants) - Sales Manager France - Espagne

2005 - 2011

- Commercialisation de démoulants semi-permanents pour les marchés suivants :

- Caoutchouc Industriel pour automobile, ferroviaire, aéronautique

- Clients : Groupe HUTCHINSON, ANVIS, FAURECIA

- Rotomoulage : augmentation du portefeuille clients : + 64 % sur 2 ans

- Composite : vente en B to B et par la distribution avec Gazechim Composite

- Clients : Groupe BENETEAU-JEANNEAU, DUFOUR, SOTIRA

Technico - Commercial, Chef d'Agence, Conducteur de Travaux

1990 - 2005 DALLA VERA, LOXAM, ATDI, BIG MAT

BIG MAT (Distributeur Matériaux BTP)

1999 - 2005

- Chef d'Agence à Meung Sur Loire (équipe 5 Pers.). Progression CA +33 %

- Resp. Informatique MOVEX (ERP) VM, 20 agences en Nouvelle Aquitaine sur 2 ans

- Technico Commercial, agence Fleury les Aubrais et St Denis en Val

- Augmentation du portefeuille clients : + 12 % sur 1 an

ATDI (Fabricant outillages diamantés) : Chef de Groupe

1996 - 1999

- Création d'un portefeuille clients et développement du CA de 0 € à 1.8 M€ sur 3 ans

- Gestion des activités consommables de DSD (Découpe Système Diamant)

LOXAM (Location matériel BTP) : Chef d'Agence

1995 - 1996

- Management équipe de 5 personnes

- Progression du CA : + 6 %

DALLA VERA (BOUYGUES) : Conducteur de Travaux Génie Civil

1990 - 1995

- 70 Ouvrages d'Art. Station d'épuration Sens. Déviation Joigny, Nevers, Bourges

- Gestion des sous-traitants

- Management des compagnons (de 10 à 45 selon les chantiers)

- Signature de Travaux Supplémentaires pour améliorer la marge chantier