

Patrick DELETOILLE
06 40 28 11 04
pdeletoille@gmail.com

Directeur des ventes



**Manager responsabilisant, d'un esprit entrepreneurial,
je vous propose de développer vos ventes**

MES ATOUTS

Résilient
Curiosité
Esprit d'équipe
Adaptabilité

FORMATION

1981 : DUT Techniques de
Commercialisation

FORMATIONS

PROFESSIONNELLES

Animation de réunions
Conduite d'entretiens
Soutenances d'appels d'offres

LANGUE

Anglais : Intermédiaire
Immersion 3 mois en Irlande
dans le cadre du programme
Leonardo da Vinci

INFORMATIQUE

Word, Excel, Power Point

CENTRES D'INTERÊT

Histoire, Œnologie,
Plongée sous-marine,
Adhérent à la Maison des
Cadres du Loiret

MES COMPETENCES

Management des équipes

- Définir les objectifs
- Motiver et encadrer les collaborateurs
- Animer les modules de formation
- Suivre les équipes avec entretien d'évaluation

Gestion d'agence commerciale

- Analyser et développer le CA
- Animer les opérations commerciales
- Maîtriser la qualité et la satisfaction clients

Relation clients/fournisseurs

- Négocier les contrats
- Mettre en place des stratégies d'alliance
- Coordonner et animer les soutenances d'offres
- Suivre les grands comptes

MON PARCOURS

2018 à 2019 – Chef des ventes pour Thema'tik

importateur exclusif de la société Stéréolife

- Commercialiser des simulateurs de réalité virtuelle

2014 à 2017 – Directeur Complexe multisports Arena 45, SAS 250 000 €

- Créer de A à Z le complexe sportif ARENA45 sur Orléans
- Diriger et mettre en place la politique commerciale
- Lauréat du Réseau Entreprendre et d'Initiative Loiret

2012 à 2014 – Directeur des Services pour Dactylburo /OMR 1er distributeur indépendant de solutions d'impression (B to B), 350 salariés, CA : 72 M€

Contexte : rapprochement de deux entités juridiques

- Auditer l'ensemble des forces techniques : 120 personnes
- Créer et manager l'équipe des Responsables Régionaux des services
- Déployer un outil de planification et suivre les indicateurs de performance
- Développer des compétences commerciales des équipes techniques

2006 à 2010 – Directeur d'Agence – Région Centre pour NextiraOne France

Intégrateur de solutions de communications dans les domaines de la voix, des données et des applications de mobilité (B to B)- CA 2009 : 350 K€

- Manager les commerciaux itinérants
- Augmentation du CA jusqu'à 7 %

2001 à 2006 – Directeur des Ventes pour NextiraOne France

- Créer et déployer des solutions de facilities management
- Diriger les commerciaux pour les 12 régions
- Promouvoir l'offre auprès des prescripteurs