



+33 (0)6 51 36 24 66

francoisdupuy.recrutement@gmail.com

54, avenue CDG
64340 Boucau

PROFIL

Formé à la stratégie et rompu à l'action terrain orientée business, je suis expérimenté en management, négociation et gestion du changement

COMPETENCES

- Stratégie commerciale
- Management force de vente
- Négociation grands comptes
- Analyse des indicateurs (performance et rentabilité)
- Animation commerciale
- Formation / Recrutement

LANGUE

Anglais opérationnel
TOEIC B2 - 840/990

SOFTSKILLS

- Leader / Team player
- Combatif / Collaboratif
- Exigeant / Bienveillant
- Structuré / Flexible

François DUPUY

Directeur Commercial

Stratégie Commerciale / Management / Négociation

📍 France

Expérience professionnelle

● Depuis 2021

DUPUY LEVASSEUR AGENCY (Cabinet de conseil)

Dirigeant - Consultant et Formateur (Bayonne).

- **Business development** : Analyser les besoins, vendre et piloter l'offre de conseil (Secteurs : Retail, RHF, IT, Renewable Energy, Logistique, Services)
- **Conseil** : Définir et déployer des stratégies de développement en Business, management et conduite du changement (> 30 missions réalisées)
- **Formation** : Management, Vente et Négociation (entreprise et formation continue)
- **Coaching** : Individuel (> 50 coachés) et collectif (CODIR/équipes)
- **Talent management** : Recrutement et développement des compétences

● 2006 - 2020

Groupe SALINS (Sel La Baleine, Eclaté, Aqua et Sodi)

Directeur Commercial Régional (Montpellier), 2011-2020

Membre du CODIR élargi et du COPIL "Direction Nationale des Ventes"

• **Stratégie** :

- Elaborer et déployer la stratégie commerciale multi-marchés Retail (GSA/GSB/GSS) et industrie (IAA/BTP) zone Grand Sud
- Recommander et piloter les transformations d'organisation « terrain »

• **Commercial** :

- Organiser, coordonner et développer les ventes omnicanal BtoB
- Définir et piloter des plans d'action clients et secteurs de distribution
- Gérer la relation avec les partenaires clés (internes et externes)
- Représenter la société (profession/réseaux/salons)

• **Management** d'équipe de commerciaux et ADV (15 personnes) :

- Recruter, animer, motiver, fédérer et faire évoluer l'équipe
- Modéliser les budgets en objectifs et KPI
- Piloter la performance individuelle et collective
- Accompagner et développer les compétences (Hard & SoftSkills)

• **Négociation** :

- Gérer le développement et la relation avec les clients grands comptes

• **Finance** :

- Budgétiser et analyser la rentabilité de la zone Grand Sud
- Définir et mettre en place des actions correctives

Chef de Marché - France/Export (Levallois-Perret), 2010-2011

• **Marketing** :

- Elaborer la stratégie de gamme premium (Food/Cosmétique) et les plans marketing opérationnels pour la France et l'Export

• **Finance** :

- Définir et piloter le P&L, Budget forecast et report au CODIR

• **Animation** :

- Fonctions commerciales, marketing et support (gestion matricielle)
- Réseau de vente client (GSA/RHF et Parapharmacie/Sélectif)

GRUPE SALINS

FORMATION

TOULOUSE BUSINESS SCHOOL

Bachelor, 1999
Management & Marketing

HEC PARIS

CESA, 2019
Executive Coaching

IPAC BUSINESS SCHOOL

Master 2, 2023
Business Development
Management

CERTIFICATIONS

ESSEC Paris,
Leadership Management

HARRISON Assessment,
Debriefing & Coaching
Employee Development

DIGITAL

Pack Office
ERP (SAP) - CRM
Outils collaboratifs

HOBBIES

Rugby (Peña Archiball)
CrossFit (Box OMF)
Culture (Théâtre et musique)
Gastronomie

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/fran%C3%A7ois-dupuy-b48384157/>



GROUPE SALINS

Key Account Manager GMS – France/Belgique (Paris), 2006–2010

- **Stratégie :**
 - Budgétiser et piloter la politique commerciale grands comptes nationaux Retail GMS France et Belgique (Food/DPH)
 - Définir le volet commercial (RRR/Coopération commerciale/Plan promo/AO) et juridique (CGV/CPV/Conditions logistiques)
 - Politique Merchandising Groupe
- **Négociation :**
 - Responsable des accords nationaux grands comptes GSA/C&C (Eurauchan/Provéra) - (GALEC/Système U/Intermarché) - (Métro)
- **Animation :**
 - FDV terrain (revente, pilotage et application des accords nationaux)
- **Management :**
 - Category Management et Merchandising (2 personnes)

RÉSULTATS OBTENUS :

Directeur commercial : CA global géré > 50 millions €

*Nouveaux contrats signés (gain de 3 bases Leclerc, Pomona Sud...)
Diversification, valorisation et saturation de l'offre client
Développement des volumes (+15%) et de la MBC (+35%)
Plan de développement des compétences et recommandations RH*

Chef de Marché : Lancement Business Unit

*Lancement de la gamme Guérande sous 2 marques en GMS
Reprise de volumes et PDM sur l'origine Guérande (MN/MDD)
Référencement de l'offre origine Camargue sur le circuit Bio*

Key Account Manager : CA global géré > 20 millions €

*Développement de la rentabilité des comptes GMS (redressement)
Gain Appel d'offre de 2000 Tonnes en Cash & Carry
Négociation de collaborations nationales exclusives en merchandising (Monoprix/Groupe Auchan/Groupe Provera)*

● 2004 - 2006

ATLANPACK (Packaging)

Business Manager (Bordeaux).

- Prospector et développer un portefeuille de clients (Food/Spiritueux)
- Gérer des projets industriels complexes (Marketing, achats et production)
- Management fonctionnel Design BE & industrialisation (offre sur mesure)

● 2000 - 2004

Brasseries KRONENBOURG – Groupe Danone/S&N

Responsable de Secteur sénior GMS (Toulouse).

- Responsable de secteur GMS (HM/SM/C&C)
- Category Captain Régional (Merchandising)
- Négociation PDV GMS et Cross-business CHR

● 1999 - 2000

Géant Casino (Hypermarché)

Manager Commercial (Toulouse).

- Responsable d'un univers commercial GMS
- Gestion d'un compte d'exploitation - univers frais LS
- Management de 5 employés LS