

**Philippe RAYNAL - 38 ans**

☒ 1 rue saint Philippe  
Résidence le bel Azur  
06000 Nice  
☎ 06.08 50 68 37  
✉ raydub@free.fr

## DIRECTEUR Commercial

- 15 ans d'expérience
- Homme d'action et de communication
- Innovateur – Créatif
- reprise de l'entreprise familiale
- Commercial expérimenté
- Management affirmé
- Gestion Rigoureuse

### RESUME DU PARCOURS PROFESSIONNEL

<b>Depuis août 2006</b>	<b>Sté PORTIS- Groupe UTC ( UNITED- Technologie- Corporation )</b> <i>commercialisation de Portes Automatiques</i> <i>Clients : Syndics, santé, organismes publics, architectes, BE, Industrie, Hôtels</i> <i>400 personnes – CA 35 M€</i> <b>Chef D'Agence NICE (14 personnes-3 M€ de CA)</b>
<b>De 2004 à 2006</b>	<b>Sté OTIS- Groupe UTC ( UNITED- Technologie- Corporation )</b> <i>fabrication et commercialisation d'Ascenseurs et escalators</i> <i>Clients : Syndics, santé, organismes publics, architectes, BE, Industrie, Hôtels</i> <i>60000 personnes – CA 9Milliards de dollars</i> <b>Chef des Ventes Agence de MONTPELLIER (8 Personnes – 15M€ de CA)</b>
<b>De 2002 à 2003</b>	<b>Sté OTIS- Groupe UTC ( UNITED- Technologie- Corporation )</b> <i>fabrication et commercialisation d'Ascenseurs et escalators</i> <i>Clients : Syndics, santé, organismes publics, architectes, BE, Industrie, Hôtels</i> <i>60000 personnes – CA 9Milliards de dollars</i> <b>Directeur D'Agence sur ALBI ( 34 Personnes – 7M€ de CA)</b>
<b>De 2000 à 2001</b>	<b>Sté OTIS- Groupe UTC ( UNITED- Technologie- Corporation )</b> <i>fabrication et commercialisation d'Ascenseurs et escalators</i> <i>Clients : Syndics, santé, organismes publics, architectes, BE, Industrie, Hôtels</i> <i>60000 personnes – CA 9Milliards de dollars</i> <b>Ingénieur commercial sur l'agence de TOULOUSE ( 2M€ de CA)</b>
<b>De 1992 à 1999</b>	<b>Sté COULON RAYNAL MIROITERIE</b> <i>Société de négoce spécialisée dans le verre</i> <i>Clients : Organismes publics , hôpitaux , particuliers , architectes , bureaux d'études</i> <i>15 personnes – CA 2,5M€</i> <b>Directeur Général</b>

### DOMAINES DE COMPETENCES

<b>COMMERCIAL stratégique &amp; opérationnel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développement des produits à forte valeur ajoutée</li><li>• Suivi de la stratégie concurrentielle</li><li>• Définition des marchés cibles, les niches</li><li>• Accompagnement les clients/prospects en amont</li><li>• Suivi des « grands comptes »</li><li>• Assurer l'interface entre les opérationnels et le siège : coordination des informations, communication et soutien technique</li><li>• Politique tarifaire, marges</li><li>• Suivi de la productivité des commerciaux</li><li>• Mise en place les outils commerciaux</li><li>• Coordination de l'activité commerciale avec l'activité du Bureau d'Etudes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• - Recrutement, encadrement, suivi de 10 commerciaux</li><li>• 2003 : CA +25%</li><li>• Enregistrement de 15 nouveaux comptes clients</li><li>• Rétablissement et amélioration des marges commerciales</li></ul>
<b>MANAGEMENT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Développement de la communication</li><li>• Animation, motivation du personnel, s'assurer de la qualité de l'environnement</li><li>• Mise en place et suivi des tableaux de bord, d'outils de gestion au management.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Encadrement de 35 personnes (2003)</li><li>• Formations Qualifiantes de management.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etablissement des situations mensuelles, trimestrielles</li> <li>• Qualité : Être le garant direct auprès des clients</li> <li>• En Tant que Manager, je suis le garant d'un équilibre et d'une équité</li> <li>• Transmission et apprentissage de la culture du résultat vers mes collaborateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en Place d'outils de Coaching pour améliorer les résultats.</li> </ul>
--	---	--

<b>GESTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etablissement de procédure entre les différents services dans l'objectif de créer une meilleure fluidité</li> <li>• Elaboration des prévisionnels</li> <li>• Mise en place d'outils d'anticipations commerciales et d'anticipation de chantier.</li> <li>• Participation aux audits d'évaluation</li> <li>• Elaboration des contrats</li> <li>• Mise en place et suivi des tableaux de bord, d'outils de gestion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmentation de la Marge brute de 4% en 2005</li> <li>• Politique d'achat plus stricte en 2006</li> <li>Augmentation des marges commerciales de 4% sur le dernier Trimestre 2006.</li> </ul>
----------------	--	---

### DIPLOME – FORMATION

- CECD : Cycle européen de commerce et de distribution ( BAC + 2)
- BAC B

- **Formation professionnelle continue** : 2005/2006 : OTIS ACADEMY(Cycle de formation pour le management, la finance et le commerce)  
2001 :Management Commercial

### LANGUES ETRANGERES

- **Anglais** : professionnel courant
- **Espagnol** : Niveau Scolaire

### INFORMATIQUE

- **Environnement** : PC
- **Logiciels** : Microsoft - Word, Excel, Power-Point

### CENTRES D'INTERET

- Voyages, Randonnées, Lecture