

**Patrick ADER**

9 Lotissement des Epicéas 31840 AUSSONNE

Mobile : 06.38.87.73.47

patrick.ader@wanadoo.fr

23/01/1967

Marié, 2 enfants

Mobilité : Grand Sud

CV Vidéo : <http://youtu.be/6LL3rSvXsqA>



# Chef des Ventes

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### Depuis 03/2014 : Responsable Du Développement des Ventes Charcuterie Traditionnelle Pyrénéenne

- Lancement Gammes Bio (Référencement National La Vie Claire, Régional Biocoop).
- Ouvertures des Comptes Régionaux SCA GMS, Gestion des Comptes Logidis, Casino.
- Ouvertures de Grands Comptes RHF (Pomona)  
Secteur Rungis, Cuisine Centrale Toulouse).
- Mise en place du TCAP6 pour 3 Ans ( Doubler le CA )
- Création Book Méthode de Vente ADER ( Méthode T.D.A), et Formation.
- Management et Gestion de l'ensemble du service commercial (GMS, RHF)

### De 08/2005 à 12/2013 : Directeur Régional Sud-Ouest Groupe COLIN RHD pour la marque Toque d'Azur

- 790 Clients en une année ( + 20 % sur la clientèle Grands Comptes Collective).
- + 15 % de croissance sur les 4 dernières années.
- Gestion des budgets régionaux.
- Gestion des Grands Comptes : Airbus, Cuisines Centrales, Unité de production Culinaires, Centrales d'Achat GALEC.
- Groupements d'Achats Collectivités Scolaires du 33 (135 Etablissements).
- Reconstruction d'une équipe de vente RHF, Formation aux produits, à la politique commerciale, et aux différentes techniques de vente et Démonstration.

### Mai 2002 à Juillet 2005 : Directeur Régional Sud-Ouest Groupe SICO pour la marque Barbe Bleue

- Construction d'une équipe de vente de 13 à 24 VRP.
- Participation à la construction de la nouvelle rémunération et Mise en place.
- Force de proposition sur les nouveaux produits et mise en place de challenges.

### Décembre 98 à Avril 2002 : Directeur Régional Sud-Ouest Groupe Teisseire

- Négociations Centrales Régionales.
- Management d'une équipe de Chefs de Secteur

### Mai 95 à Novembre 98 : Chef de Secteur Groupe Teisseire

- Négociations Points de ventes
- Ouverture de l'Accord Scalandes et Scaso.
- Mise en place de la politique commerciale.
- Formateur des nouveaux entrants.

### Avril 93 à Mars 95 : Chef de Secteur Société IDEA (Abattoir )

- Secteurs de 45 départements sur l'ensemble des magasins Champions du territoire.

### Février 91 à Mars 93 : Attaché Commercial Société Avenir Bureautique

- Responsable de secteur sur le Département du Doubs.
- Meilleur vendeur régional de Télécopieurs.
- Accords Cadres Don du Souffle.

### Octobre 89 à Janvier 91 : Vendeurs Véhicules Neufs Renault Véhicules.

## COMPETENCE

### COMMERCIAL

- Prospection, Ouvertures et Gestion des Grands Comptes.
- Elaborer et Signer les Accords cadres.
- Organiser avec les Services les Démonstrations produits.
- Développer les produits avec les services R&D et Marketing.
- Reportings d'activité  
Suivi avec dossier d'analyse Financière

### MANAGEMENT

- Optimiser les Secteurs par une meilleure organisation des tournées.
- Créer des outils d'aide à la vente.
- Animer les Réunions.
- Gérer les budgets
- Recruter, Manager, Fédérer, Performer.

## FORMATION

2004 : Formation Continue ARDAN

1999 : Formation Interne au Management  
(Groupe Teisseire)

1991: Ecole de Vente  
(Renault)

1987 : Ecole Agricole Byans Sur Doubs  
Formation BTS (Option Compta et Gestion)

## CENTRES D'INTERET

Golfeur

Cyclisme ( 7 titres Régionaux), Vttiste

Musique (piano)

Anglais : Niveau A2 - Université Cambridge School

Passionné Bricolage et Jardinage