



Nicolas DUBOSC

28 ans - Permis B | 06.10.62.91.98
La Gaslière 49 430 Baracé | n.dubosc@hotmail.fr

Mon parcours

Diplômé d'un Master 2 en ingénierie d'affaires j'ai l'esprit de conquête ainsi qu'un gout très prononcé pour l'entrepreneuriat. Après 2 années à faire mes armes en grande distribution au sein du groupe LDC, j'ai souhaité poursuivre mon expérience commerciale dans un grand groupe agroalimentaire sur la partie restauration hors domicile. J'ai donc repris le flambeau de la région grand ouest en temps que Responsable Distribution Régional.

Ce poste m'a permis de découvrir les négociations nationales ainsi le management transversal. Depuis Avril 2021 J'ai intégré Elivia en tant que Compte Clé National RHF. Dans le même temps, nous avons monté avec ma femme un projet agricole avec la reprise d'une exploitation et la mise en place d'un poulailler de poules pondeuses ainsi qu'une activité pension chevaux. La société étant maintenant lancée et rentable, je souhaite à mon tour m'orienter vers l'entrepreneuriat.

Je suis à la recherche d'une reprise d'entreprise (TPE/PME) en région Pays de la Loire. Je n'ai pas de secteur d'activité de prédilection mais j'aimerais une entreprise avec une forte dynamique commerciale à mettre en place ou à remettre à l'ordre du jour.

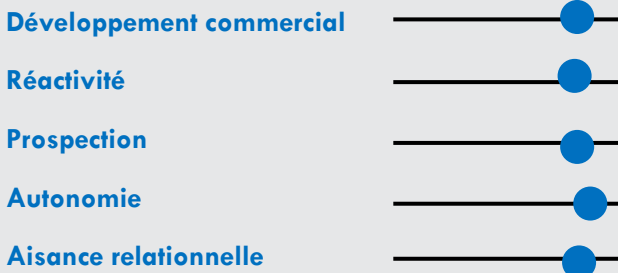
DIPLOMES

2016 **INSEEC PARIS** | Master 2 Ingénierie d'affaires et ventes complexes

2015 **INSEEC PARIS** | Master 1 Stratégie et Management commercial

2014 **Ecole de commerce du Mans** | Bachelor commercial / marketing

COMPETENCES ACQUISES



LANGUES ET INFORMATIQUES

Anglais : Intermédiaire

Pack Office : Compétences professionnelles

LOISIRS

Chasse à courre

Agriculture

Nature

EXPERIENCES

2021 **ELIVIA** | Compte Clé National RHD

Périmètre national

CA géré : 200M€

- Négociation et mise en place des contrats nationaux (Métro/SODIS/PAI)
- Management d'une assistante commerciale



2017 - 2020 **DANONE** | Responsable Distribution Régional

Périmètre régional : 1/4 Nord Ouest de la France

CA géré : 20M€

- Négociation et mise en place de contrats nationaux et régionaux
- Mise en place de Business Plan
- Suivi de performances
- Management transversal de commerciaux et télévendeurs
- Développement du réseau des Key Opinion Leaders (Appels d'offre, Salons professionnels, Visites d'usines).



2016 - 2017 **DANONE** | Chef de Secteur RHD

CA géré : 8M€

- Développement du chiffre d'affaire, du volume et la marge sur 7 départements
- Management transversal de 25 commerciaux et 15 télévendeuses
- Clients : Boulangerie/pâtisseries - Hôtel - Distributeurs spécialisé - Cuisine centrale



2015 - 2016 **LDC** | Chef de secteur GMS en alternance

- Merchandising
- Réimplantation

