



Didier Tora

La Roujarié d'Avits
81100 Castres

+33 6 44 25 21 25

didiertora@yahoo.fr

Mobilité sur tout le territoire

Ma pratique de l'anglais me permet de communiquer au sein d'un groupe ou de suivre une réunion.

Formation :
BTS Force de Vente
1993 - ESIG Bordeaux

Manager organiser
Former
Fédérer gérer Développer
Animer Fidéliser planifier
Recruter Encadrer
S'impliquer événementiel
vendre

Retrouvez l'intégralité de mon CV sur le site :
www.didiertora.com



RESPONSABLE DE REGION

HOMME DE CONVICTION ET DE CONSTRUCTION

Compétences

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL:

Etablir un plan de prospection
Identifier les besoins clients
Négocier et établir les modalités de réalisation d'une commande
Réaliser le suivi clients
Suivre la veille concurrentielle

ANIMATION DE RESEAU :

Animer et Manager les équipes magasins
Elaborer et contrôler les politiques commerciales
Communiquer les axes marketing
Optimiser les résultats et garantir leur rentabilité
Participer à l'évolution des outils de pilotage

Expériences

Depuis 07/15 – Chef des Ventes – Maisons et Appartements

Média papier et web dans le secteur de l'Immobilier

Responsable de l'Edition Midi-Pyrénées – **Management** de 4 commerciaux
Développement commercial Grands Comptes et clients promoteurs

2012 – 2014 – Responsable de Secteur – Hilding Anders (produits André Renault)

Fabricant français de literie Moyen et Haut de Gamme

Développer et **reconquérir** les clients du secteur Sud-Ouest
Former les équipes de vente client

2010 – 2011 – Animateur réseau – VALORIS Développement

Franchise TEMPORIS, agences de Travail Temporaire

Accompagner des dirigeants d'entreprise dans leur développement (14 agences dont 3 ouvertures) : définir les stratégies commerciales et organisationnelles.

2002 – 2010 – Responsable des ventes France - ESQUAD S.A.

Conception et distribution des jeans ESQUAD® en ARMALITH®

Prospecter, Développer et Fidéliser un réseau de revendeurs
Recruter le personnel / **Diriger** la Force de Vente
Mettre en place les outils de **monitoring**, formation et suivi terrain.
Créer les supports merchandising et suivre des actions marketing terrain.

2002 – 2005 – Etude de marché et construction du projet Esquad

2002 – 2005 – Agent Immobilier – IMMO TPL Bordeaux

1999 – 2001 – Responsable de Région – CPM France

Action commerciale et marketing terrain - Languedoc Roussillon et Ouest France

Recruter et manager des animateurs et des équipes de force de vente supplétive
Quelques clients : Unilever, Schwarzkopf, Jacques Vabre, Perrier, Adidas, Lacoste, Levi's, Norauto, Géant, Carrefour, Seita, Peugeot, Accor,...

1994 – 1998 – Commercial

Prospection itinérante et préparation de la visite
Identification des besoins clients / **Reporting** régulier
Développement du chiffre d'affaires

Grande Distribution : Groupe UNILEVER (rayon entretien du linge) ;

BtoB : vente directe en produits de télésurveillance ; vente d'espaces publicitaires

Service : création d'une activité dans la communication événementielle

Centres d'intérêts

Sport : Jogging, Basket, Rugby
Voyages : séjours réguliers en Espagne ; Visites des capitales Européennes ;
Découverte du Sénégal, Tunisie, New York, Portugal
Intérêt pour le textile, la mode et l'Histoire des marques