



Denis MENERET

1938 Avenue de Toulouse

33140 CADAUJAC

Tel 0615178084

sasdmcmp@gmail.com - denis.meneret@xternalia.fr

<https://fr.linkedin.com/in/denis-meneret-65b87a83>

146 Avenue des Etats-Unis

31200 TOULOUSE

Directeur Général en charge du développement commercial- Temps partagé

Entrepreneur, manager, gestionnaire, négociateur plus de 25 années d'expérience dans la vente m'ont permis d'acquérir de solides compétences dans le poste de Directeur Commercial et Marketing. Décideur, leader, les challenges me motivent, ma réussite personnelle passe par la réussite de mon équipe.

Compétences

MANAGEMENT- PILOTAGE

- **Recrutement**- Budgets-Secteurs
- **Management** (FDV, Négo et ADV)
- **Définition des objectifs** et primes
Stratégie liée (Mise en œuvre)
- **Organisation** de prestation (partage de notre Force de vente)- **CRM** (Statigest)
- **Représentation** du Groupe dans les instances extérieures (**CSEM, FEEF** etc)

COMMERCE-STRATEGIE

- **Négociation** Grands Comptes
- **Définition** des cibles et **objectifs**
- Organisation – **Budgets**- Tarifs-CGV
- **Développement** des ventes
- **Plan d'action commerciale**
- Plannings promotionnels et gestion des appels d'offres
- **Prospection** France et Export
- Prévisionnel de ventes et productions

MARKETING-DEVELOPPEMENT

- **Définition de la stratégie** marketing et communication et du Digital
- Création et définition des **innovations** sur lecture des chiffres marchés
- **Analyse** de la concurrence et panels
- **Définition besoins** trade PLV etc...
- Mise en place des **partenariats**
- Orientation **Digital** et Marketplace

RELATION CLIENTELE

- **Centrales Nationales GMS et HD**,
Marques et Marques de Distributeurs
- Prospection Marketplace et Digital
- Export Europe & Afrique

ADV / GESTION

- **Gestion et recrutement** de l'équipe
ADV (reporting et suivi activité)
- Développement **EDI et Service Clients**
- Liens avec le contrôle de Gestion
(Budgets etc...)

INFORMATIQUE

- Maîtrise Microsoft Office
- Base de données et statistiques
- ERP X3 et CRM Statigest
- Mise en place flotte informatique force de vente

COMPETENCES MONDE DU VIN

- Formation WINE SET Campus : Wine Set Niveau II obtenu avec mention « MERIT »

COMPETENCES TRANSPORT & LOGISTIQUE

- Accompagnement dans la restructuration et le développement commercial d'une PME familiale

COMPETENCES MARCHES LIQUIDES

- Spécialiste du marché des eaux embouteillées, après plus de 20 ans passés chez le numéro deux du circuit MDD, lancement de l'Usine O9, et de l'eau en Tetra Pak, puis lancement BONNEVAL au national (MDD et MN)

Parcours Professionnel

Depuis Juin 2019	SAS DM-DCMP (Bordeaux) & XTERNALIA (Toulouse) <u>Dirigeant & Directeur Général en charge du développement commercial et Marketing en temps partagé</u> Clients : -Maison MARLERE Négociant en vins du Sud-Ouest -La Compagnie des Pyrénées : Lancement d'une source d'Eau Minérale en Ariège et d'une marque régionale Ô9 (TETRA PAK) -Coop du Haricot Tarbais- Maison E OBERTI - Maison SASSIER- Savour MIEL- -BOUEIX Transports & Logistique - BONNEVAL Émergence -Maison JOCK -PALIMEX - FURYA- FEEF- AREA- OLEISYS- Développement Commercial & Marketing, organisation, recrutements, négociations en Centrales d'achats, prospection et recherche de clients, stratégie, création tarifs & CGV, représentation auprès des syndicats (FEEF, Sud De France, ARIA etc), formation à la négociation en Centrales d'achats
De 09/99 à 05 2019 De 01/14 à 05/19	 PME FAMILIALE, 4ème embouteilleur d'eau minérale en France (QUÉZAC-OGEU-PLANCOËT-CHEVREUSE-VALECRIN-BEAUPRÉ), 6 sites d'embouteillages : 80 M€ de CA – 250 collaborateurs <u>Directeur Général en charge du commerce</u> Etablir et mettre en œuvre les politiques Commerciale & Marketing du Groupe Négocier les Grands Comptes Restitution des éléments au CODIR Recruter et superviser la Force de vente (Compte Clé, Chefs des Ventes) Recrutement et management de l'équipe ADV, mise en place des procédures. Gestion et organisation du Groupe dont le CA sera passé de 30 à 80 M€ en dix ans Analyser les marchés (Eaux Bières et Softs, GMS et HD) ainsi que les performances de marques et des MDD-Donner les informations aux équipes terrain-Assurer l'interface entre l'entreprise et ses clients <u>Directeur Commercial</u> <u>Chef des Ventes GMS et HD puis Compte Clé National et</u> <u>Directeur d'Enseignes</u>
De 01/08 à 12/13 De 09/99 à 12/08	 leader français sur le marché des entrées et plats cuisinés surgelés : 1000 collaborateurs pour un CA de 150 M€
De 02/95 à 08/99 De 01/98 à 08/99 De 03/95 à 12/97	<u>Formateur National GMS</u> Recrutement et formation des nouveaux commerciaux <u>Chef de Secteur GMS</u> : Gestion d'un secteur (CA 8 M€) sur 8 départements

Formations

2019 Depuis 1993 1993 1991 1988	Wine SET 1 et 2 obtenu avec mention « MERIT » Formations dans le cadre de mon activité professionnelle. MAITRISE Négociation Commerciale Internationale, Faculté de Bordeaux (DTA) BTS Action Commerciale, CCI de Bordeaux BAC G3 (Commerce, Gestion, Économie) Langues étudiées : Anglais, Espagnol
---	---

Centres d'intérêts

Sport : Course à pieds, vélo, handball (Co Président HBSME) natation (Partenariats sportifs DECASTAR, Cross Sud OUEST, Jumping de Blaye, Course Marseille-Cassis) Gastronomie, Vin, Voyages (Etats-Unis, Canada, Angleterre, Italie, Espagne, Hollande, Belgique, Grèce...)