

Francesco Fontana
24 rue des Albères, 66690 Saint André + 0034 620 923 539
francescofontana5@msn.com



OBJECTIF PROFESSIONNEL : Prendre en charge le développement commercial ou la responsabilité d'un Centre de Profit dans le secteur des biens ou des services aux entreprises, tout comme aux particuliers.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

De Septembre à Décembre 2018 :

RESPONSABLE COMMERCIAL EXPORT à *Formatgeria Marvall, SL*
El Vendrell (Tarragona) Espagne.

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale du département Export.
- Actualisation des supports de communication, Website, catalogue....
- Réactivation et suivi du portefeuille clients, grands comptes...
- Prospection de nouveaux clients : grandes chaînes de distribution, distributeurs, importateurs, grossistes, réseaux en Espagne et en France.
- Elaboration d'offres commerciales, et négociation d'accords commerciaux.

De Mai à Juillet 2018 :

RESPONSABLE COMMERCIAL à *l'Agence Immobilière CERRATO, El Vendrell.*

- Recevoir les clients pour détecter et évaluer leurs besoins.
- Faire visiter les biens à la vente ou en location.
- Réaliser toutes les gestions des transactions d'achat vente ou de location
- Capter et estimer les biens à la vente, en location.

De Juillet 2016 à Décembre 2017 :

EXPORT MANAGER à *LAINEBLOCK, Santa Oliva (Tarragona), PME spécialisée dans la fabrication et la vente de systèmes et d'équipements pour la piscine.*

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale du département Export.
- Réactivation et suivi du portefeuille clients, Grands Comptes...
- Prospection de nouveaux clients, distributeurs, grossistes, réseaux...
- Elaboration d'offres commerciales, et négociation d'accords commerciaux.
- Participation à des salons et showrooms sectoriels au niveau national et international (Lyon, Aix en Provence, Casablanca, Barcelone).
- Gestion et suivi des commandes, des impayés et du service après-vente.
- Négociation commerciale avec les fournisseurs et les entreprises de frêt.
- Grâce à l'ensemble des actions menées j'ai pu doubler le chiffre d'affaires en un an, passant de 150.000 € à plus de 300.000 €

D'Avril 2004 à Juin 2016 :

CONCESSIONNAIRE du Groupe Multinational Français **PISCINES DESJOYAUX** pour la province de Lleida (Espagne).

Création d'ILERPISCINES, entreprise spécialisée dans la construction, réhabilitation et entretien de piscines, ainsi que dans la vente de produits et d'équipements pour la Piscine et le Wellness.

- Responsable de la Gestion Commerciale, prospection du marché et développement de la clientèle, vente aux particuliers et aux entreprises.
- Gestion administrative et encadrement et du personnel (5 personnes)
- Pilotage, coordination et suivi des travaux sur les chantiers.
- Elaboration des offres, gestion budgétaire et financière de la concession.
- Responsables des achats et des commandes de produits et matériaux.
- Chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 250.000 € à 450.000 € en fonction des années.

D'Avril 2001 à Mars 2004 :

RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES. GRUPO ALIMENTARIO ARGAL, S.A. à Mollerussa (Lleida). Secteur de l'alimentation.

- Recrutement, Sélection et Intégration du personnel dans l'entreprise.
- Conception, pilotage et évaluation du plan de formation.
- Soustraction avec les sociétés d'Intérim et d'Outsourcing et de services.
- Responsable des relations sociales et animation des réunions du Comité d'Entreprise et du Comité d'Hygiène et de Sécurité dans le Travail.
- Coaching des Responsables de Départements, conseil en management.

D'Avril 1999 à Mars 2001 :

DIRECTEUR DE SUCCURSALE. MUTUA INTERCOMARCAL à Lleida.
Mutuelle d'assurance santé, d'accidents du travail et de maladies professionnelles.

- Direction commerciale, Gestion et Développement du portefeuille clients.
- Pilotage de la stratégie commerciale et prospection de nouveaux marchés.
- Organisation des actions de prescription. (Cabinets Juridiques et de Conseil en Gestion et administration du Personnel).
- Réalisation d'une étude de marché (segmentation, positionnement, concurrence...), dans le but de gagner des parts de marché.
- Gestion budgétaire et suivi du compte d'exploitation de la Succursale.
- Direction et animation d'une équipe de 5 personnes.
- Collaboration avec les Organisations Professionnelles et les Administrations Publiques dans les secteurs de la santé et de la sécurité sociale.
- Conseil aux Entreprises en matière de Sécurité Sociale et Prévention des Accidents du Travail.

D'Avril 1997 à Mars 1999 :

DIRECTEUR DE DELEGATION. SELECT RR.HH. ETT, S.A. à Lleida.
Société Multinationale Anglaise de Travail Temporaire.

- Responsable du développement commercial de la délégation.
- Prospection du marché et vente des services d'intérim aux entreprises.
- Analyse des postes et des besoins de recrutement des entreprises.
- Encadrement et animation d'une équipe de 4 personnes.
- Réalisation d'offres, contrôle des dépenses et recouvrement des dettes.
- Responsable des objectifs commerciaux, de la gestion budgétaire et du suivi du compte d'exploitation de la Délégation.

De Janvier 1993 à Mars 1997 :

CONSULTANT – COMMERCIAL Création à Lleida d'EUROFORM, Cabinet
Conseil en Ressources Humaines et Formation.

- Responsable du développement commercial et de la gestion du cabinet.
- Consultant en recrutement, sélection et évaluation de personnel.
- Formateur en : *Marketing, Psychologie de la Vente, Techniques de Vente, Service - Client, Conduites de Réunions et Management.*
- Conception, coordination et suivi de stages pour demandeurs d'emploi.
- Prospection et vente de services d'intérim auprès des entreprises

D'Août 1987 à Septembre 1992 :

DIRECTEUR DU CENTRE DE FORMATION D'APRENTIS de la Chambre de
Commerce et d'Industrie de Perpignan (Hôtellerie, Tourisme, Vente et Pharmacie).

- Responsable de la mise en place et du démarrage du Centre de Formation.
- Gestion des ressources humaines (40 personnes, recrutement et sélection du personnel enseignant, administratif et de service, plan de formation...)
- Gestion administrative et financière de l'établissement, investissements...
- Pilotage d'une politique de promotion du CFA et de partenariat avec les entreprises, les organisations patronales et les instances régionales....
- Représentation du CFA au Comité de Direction de la CCI et aux niveaux régional et national, dans les réunions de réseaux (APCCI) et d'associations des directeurs de CFA.

De Novembre 1983 à Juillet 1987 :

RESPONSABLE DU DEPARTEMENT DE FORMATION demandeurs d'emploi au
Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nancy.

- Responsable du développement commercial et financier du Département.

- Réponses aux appels d'offres, représentation de la CCI dans les réunions avec les partenaires économiques et sociaux sur l'emploi et la formation.
- Elaboration, organisation, logistique et pilotage des actions de formation.

De 1982 à 1983 :

FORMATEUR ET COORDONATEUR DE FORMATION dans divers Organismes de Formation de Metz et Nancy (Greta, Missions Locales...).

- Conception, organisation, coordination et suivi des stages de formation.
- Recrutement et sélection des stagiaires, formateur en enseignement général, techniques de recherche d'emploi.
- Formateur Vacataire en Techniques de vente.

FORMATION UNIVERSITAIRE

2015 : MASTERE EXPERT UNIVERSITAIRE EN COACHING (660 h)
DO-CEO TRAINING Lleida en collaboration avec l'Université de Lleida.
Formation Certifiée ADESCO et par ICF (Diplômé).

1985 : DESS CONSEIL EN FORMATION ET INTERVENTIONS
PSYCHOSOCIOLOGIQUES.
Université de Paris X à Nanterre (année de formation).

1983 : LICENCE EN SCIENCES DE L'EDUCATION option Formation Continue.
Université de Nancy II. (Diplômé).

1982 : MAITRISE en PSYCHOLOGIE SOCIALE.
Université de Nancy II. (Diplômé).

1977 : D.U.T TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION.
I.U.T de METZ. (1ere année).

STAGES ET SEMINAIRES

2015: Points of you the Trainer. DO-CEO TRAINING Lleida.

2004 à 2012: Participation à divers stages organisés par la société Desjoyaux Iberica, S.A. (Techniques de Vente, formation technique sur les produits et les équipements de la Piscine et du Wellness). Barcelone.

2011: Formation au lieu de travail pour dirigeants d'entreprises (10 h)
Prevensys Qualitat, SL. Lleida.

2003: Stage d'informatique Windows, Excel, Word, Acces, Internet... (150 h).
I.F.R. Grup à Lleida.

2003: Stage de niveau basique en Prévention des accidents du travail (30 h).
Centre de sécurité et des conditions de travail. Lleida.

1999: La Succursale, un Centre de Profit (25 h).
Mutua Intercomarcal de Barcelone.

1991: La communication dans l'entreprise (30 h)
Chambre de Commerce et d'Industrie de Perpignan.

1989: La direction participative (25 h).
Chambre de Commerce et d'Industrie de Montpellier.

1987: Plan de Formation des Directeurs de CFA (30 h):
Comptabilité et Gestion Analytique, le marketing de la formation, la
démarche qualité en organismes de formation. AFPA de Montpellier

LANGUES ETRANGERES

- **TRILINGUE FRANÇAIS / ESPAGNOL / CATALAN.**
- ANGLAIS : Lu, écrit, parlé, très bien.
- ITALIEN: Lu, écrit, parlé (langue maternelle).

AUTRES INFORMATIONS

- Formateur Freelance de façon ponctuelle en Français Commercial, Techniques de Vente, Création d'Entreprise...
- J'utilise couramment l'informatique : Microsoft Office, Internet...
- Qualités : aisance relationnelle, manager d'équipes et de projets, je me considère comme une personne proactive et résolutive.
- Je m'adapte facilement à des personnes et des environnements différents.
- J'aime les challenges, travailler par objectifs et en équipe.
- J'ai un tempérament d'entrepreneur, créateur et ambitieux.
- Sports et loisirs : natation, ski, VTT, voile, peinture, voyages.
- Véhicule propre, disponible de suite et disposé à la mobilité géographique.