

Management et développement commercial



Prise de RV dans mon agenda



Site web



LinkedIn

Le fil rouge de cette première partie de carrière est **la contribution à la performance** d'organisations et d'équipes de 2 à 40 personnes.

J'obtiens des résultats avec un engagement précis et régulier, la maîtrise des cycles et techniques de vente, la traduction de stratégies en solutions marché.

Avec un management bienveillant et exigeant, je donne la chance de collaborer à des individualités capables de valoriser le potentiel d'un collectif.

Manager opérationnel, je suis à l'aise sur le terrain, au contact et à l'écoute des équipes, des clients et des partenaires.

J'effectue environ 15 000 rv en face à face, 50 recrutements et contribue à générer 100 M€ de CA.

Cette expérience, les savoir-faire et compétences développées, m'ont apporté quelques clés (résumées ci-joint).

Elles peuvent aider des équipes sur des projets à impact ou d'intérêt général.

Depuis 2018, je réalise des missions dans le cadre de JOKER FACTORY.

✉ jfduplaix@gmail.com

☎ +33 772 774 867

📍 BORDEAUX

📁 RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES

Directeur Régional Exploitation

NRJ Group - 2004 à 2018 - CDI - Bordeaux - Toulouse



- 2010-18: Mise en performance commerciale d'une B.U de 7 M€ et 40 pers sur 13 agences. Conquête: renouvellement annuel de 50% des 25 portefeuilles clients de la région Fidélisation: développement d'une approche business solutions. Diversification: renforcement de l'offre digitale et événementielle. Recrutement, formation, animation, coaching des équipes sur le terrain et en séminaires. Croissance du CA et du REX de +47% soit 50% de la croissance des 7 régions de la régie.
- 2008-10: Structuration et montée en compétence de l'équipe régionale Grands-Comptes. Croissance de 15% du CA de la structure en réduisant de moitié son effectif.
- 2004-08: Recrutement direct d'annonceurs nationaux en région Sud-Ouest. Croissance du portefeuille actif Radio/TV de 750 K€ à 4 M€
- 1994-96: Vente d'espaces publicitaires sur les radios locales NRJ Group à Bordeaux et Pau.
- Clés: performance commerciale, esprit d'équipe, quotidien d'animation et de collaboration matricielle, créativité pour réussir en tant que leader avec un tempérament de challenger.

Responsable Régional

GL Events - ISF Exposition - 1996 à 2004 - CDI - Bordeaux - Nantes



- Vente et conception de stands modulables aux exposants des salons professionnels et grand public.
- Travail autonome puis recrutement d'un commercial. Bureau d'études, usine de fabrication, service logistique et de montage-démontage international. Portefeuille de 250 clients.
- Clés: rigueur, autonomie, réactivité, adaptabilité liées à l'événementiel, vertus de la présence terrain.

Ingénieur Commercial

Systonic - 1992 à 1994 - CDI - Bordeaux



- Bornes interactives touristiques et journaux vidéographiques d'information du public.
- Clés: révolution numérique, temps long de l'innovation et de la décision publique.

🎓 FORMATIONS

Formation Continue 2010 - 2020

- Bulats English (C1+ Cambridge U)
- Social Media & Selling (Media Institute) - Digital Sales Expert (Google)
- Management Motivationnel (Blanc Vert) - Prévention RPS (SRH NRJ) - Droit du Travail (Ellipse Avocats)
- Vendeur d'Elite (Michel Aguilar) - Efficacité Commerciale (Mercatus) - Téléprospector (Transition)

INSEEC U Business School

DIPLÔME OBTENU À 21 ANS EN 1992

2005 - 2009 : Professeur vacataire M1 & M2 Marketing - Pub - Stratégie commerciale.
1991 : Summer Session Fordham University New-York : Business Communication et Business Ethics

ESC Toulouse (TBS)

CLASSES PRÉPARATOIRES

1987 à 1989

Bac D obtenu à 16 ans au Lycée le Caousou à Toulouse

Stages & jobs étudiants

1987 à 1992

Commercial (Systonic)

Opérateur catalogue (Baldor ASR Servotron Clacton - UK)

Merchandiser (Nestlé DR Toulouse - Nescafé)

Ouvrier au tri réception marchandises (PIV GmbH Bad-Homburg - Deutschland)

Réceptionniste en résidence Pierre & Vacances (Moliets 40)

Barman Hotel *** (Capao - Cap d'Agde 34)