



Stéphane BROCHARD

MANAGER COMMERCIAL

in @linkedin.com/in/stephane-brochard-3aa04176

"Bâtir la performance sur les valeurs d'engagement, d'écoute, de respect, avec un management fait d'exigence mais aussi de bienveillance dans mon accompagnement des équipes"

- 🏠 8 rue Léonce vieilleux - 17000 La Rochelle
- ☎ 06 15 49 82 04
- ✉ sbrochard.lemans24@orange.fr
- 📅 Né le 10/12/1967
- 🇫🇷 Français
- 📄 Permis A
Permis B
- 👪 Marié avec enfants

Diplômes et Formations

Parcours de formation continue

Négociation commerciale
Management
Financement, Loi LAGARDE
Fiscalité Automobile
Consumérisme
Assurances niveau II IARD

DIPLOMES BAC+4

Ecole Supérieure de Commerce (CESCO)
1989
D.U.T TECHniques De Commercialisation
1988
Bac D (sciences) 1986

Outils informatiques

WORD, EXCEL, PPT
DMS Icar, CRM Salesforce
PLANET VO

Autres Activités

Président de la commission "Promotion de l'Entreprise" au sein du MEDEF Sarthe (2007/2011)
Jury ESCRA (Ecole Supérieure du Commerce des Réseaux de l'Automobile)

Langues

Anglais Anglais professionnel TOEIC 715 pts B2

Centres d'intérêt

Réseaux Membre Cadres Friendly La Rochelle depuis octobre 2019
Membre Carnets Pro Tours (2017/2018)
Membre BNI Amiens (2013/2016)
Membre MEDEF Sarthe (2005/2011)

Activités Fitness, Tennis, VTT, MOTO

Compétences

MANAGEMENT & COMMERCE

Animation et motivation des équipes
Définition des objectifs individuels et collectifs, challenges commerciaux
Pilotage des actions commerciales

R.H

Actions de recrutement et gestion des compétences
Réalisation des entretiens individuels
Elaboration et mise en application des procédures collectives
Ecoute et accompagnement au changement

MARKETING

Développement de l'image de marque
Gestion de la relation client et suivi CRM
Elaboration d'actions marketing, gestion des supports

GESTION

Suivi des tableaux de bord, reporting
Etablissement des budgets
Suivi des stocks et approvisionnements

Expériences professionnelles

Juillet 2020

Brand Manager

Mazda Pont Automobiles Chambray les Tours

Direction opérationnelle (réalisation des ventes, et administration), gestion des effectifs et de l'après-vente, développement des volumes, pénétration financement >50%

De février 2019 à août 2019

Responsable commercial Véhicules Neufs BMW MINI CORMIER La Rochelle (17)

Développement des volumes VN, croissance du CA financement +80%
Recrutement de 4 commerciaux VN et 2 secrétaires commerciales, remise en place des procédures et des Pay plan

De mai 2017 à novembre 2018

Directeur Opérationnel

JAGUAR LAND ROVER VOLVO (Groupe DUFFORT) TOURS (37)

Développement commercial des marques VOLVO JAGUAR et LAND ROVER - Progression des volumes VN et VO
Recrutements, établissement des procédures qualité

De mars 2012 à novembre 2016

Directeur Opérationnel

PEUGEOT (Groupe PAILLARD / Groupe TUPPIN) AMIENS (80)

Développement des volumes VN (+20%)
Pénétration Financement VN > 40%, doublement du CA moyen financé

De septembre 1989 à février 2012

Directeur Opérationnel / Chef des ventes

PEUGEOT (Groupe DUBREUIL) Charente-Maritime, Sarthe

Directeur Opérationnel de site

- *Saintes* (17) 03/2011 - 02/2012 Directeur/Chef des ventes VN

▪ *Le Mans / La Ferté-Bernard* (72) 09/2003 - 02/2011

Volumes VN : +24% entre 2005 et 2011, avec évolution du contrat de 1770 VN à 2196 sur la période

- *Tonnay-Charente* (17) 04/2002 - 08/2003 - Volume VN + 15%

Chef des ventes

- *La Rochelle* (17) 01/2000 - 04/2002 : =25% Volume VN -

Pénétration financement VN > 45%

Vendeur / Vendeur Sociétés- La Rochelle (17) 09/1989 - 12/1999