

Pontcharra (38)  
Mobilité Rhône-Alpes

p.cordelle@orange.fr  
(+33) 06 03 11 40 12

[in](https://www.linkedin.com/in/pcordelle) [Linkedin.com/ouicp](https://www.linkedin.com/in/pcordelle)

## COMPÉTENCES

### DIAGNOSTIQUER

Pour déterminer la stratégie adaptée à l'entreprise et son marché.

### VENDRE, DÉVELOPPER

Quelle joie d'entreprendre et d'observer mon courant d'affaires s'amplifier !

### MOBILISER

Des équipes impliquées grâce à une attention centrée sur l'humain et une présence appuyée sur le terrain.

### PRÉVOIR ET PLANIFIER

Anticiper les besoins, identifier les opportunités et planifier l'action commerciale

## SOFT SKILLS

### CURIOSITÉ

### ADAPTABILITÉ

### CAPACITÉ À MOTIVER

## FORMATION

**MASTER 2**, Stratégie et développement des entreprises.

BTS Technique et commercialisation



# Patrice CORDELLE

## CADRE COMMERCIAL, BtoB

Entreprendre, mobiliser et gagner des parts de marché

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### **CONSULTANT** Cadre Master 2

C.M.O - Négociant matériels BTP - 13p - 4,8 M€ - 2019 à 2021

Ma connaissance de la distribution, l'audit des sociétés de *Groupe MO* (CMO, DMO et EMO) et la prise de recul dans l'analyse m'ont permis de livrer un diagnostic stratégique objectif.

La direction s'est engagée dans la mise en œuvre du plan d'action.

### **RESPONSABLE COMMERCIAL** Sud-est

CORDERIE MESNARD - Fabricant cordage - 20p – 6 M€ - 2011 à 2019

Une action forte et continue auprès des agences, directions de région et centrales d'achat ont permis d'élargir les référencements. Forte couverture des points de vente DESCOURS & CABAUD, SOCODA et COFAQ dont Champion et Bigmat. CA +96%

### **DIRECTEUR D'UNITÉS** Albertville – Chambéry – Montmélian

ASVA Assemblage et conditionnement (Schneider) 3 sites - 50p en situation de handicap - 1,5 M€ - 2007 à 2009

L'écoute et l'empathie m'ont permis de motiver et conduire le changement. La méthode et l'amélioration continue ont rendu possible l'absorption de la charge supplémentaire apportée par ma démarche commerciale. CA : +28% productivité : +13%

### **RESPONSABLE D'AGENCE** Chambéry

TEREVA - Négociant plomberie, chauffage et sanitaire - 9p - 3 M€  
2004 à 2007

J'ai repris une agence en perte de vitesse. La mobilisation de l'équipe et un travail de terrain en continu ont inversé la tendance : stock -50%, CA +60% sur 2005 et 2006.

### **RESPONSABLE DE SECTEUR** Ile de France

CONVERSAT - Représentation aéraulique, chauffage et sanitaire - 3p – 1 M€ - 2001 à 2004

Le dirigeant, en difficulté, m'a missionné pour sécuriser et fidéliser son portefeuille clients. CA : + 19%

### **RESPONSABLE DE DEPARTEMENT**

SUARD BELLEMON - Négociant matériels pour le bâtiment - 30p - 7,8 M€ - 1996 à 2001

Mobiliser les collaborateurs et les fournisseurs a permis de générer de la synergie et de relancer cette agence. Étude de marché, marketing mix, plans d'action et objectifs « smart » ont décuplé les notoriétés clients et fournisseurs.

CA +39%, marge + 2,5%

### **DELEGUE COMMERCIAL Secteur** Centre – Rhône-Alpes

VALENTIN - Fabricant de matériels sanitaires - 1992 à 1996

Mes résultats ont conforté la direction à poursuivre dans son choix d'une force de vente exclusive. CA + 64%