

## **Guillaume GENTON**

19, Cours Aristide Briand  
84100 ORANGE

Tél. **06 85 81 41 83**

[genton@hotmail.fr](mailto:genton@hotmail.fr)



<https://www.linkedin.com/in/guillaume-genton-147b4a/>

## **CHARGE D'AFFAIRES**

**Mes Atouts : Capacité à comprendre les enjeux - Négociateur confirmé -  
Polyvalence dans différents secteurs commerciaux - Gestion du stress -  
Esprit d'équipe - Investi**

### **EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

**2023 à 2025 : MEA France** (St Dié des Vosges – 88) *Systèmes de drainage en composite armé de fibre de verre et en béton polymère*

- **Prescripteur auprès des maîtres d'œuvre PACA (1M d'€ annuel)**

**2018 à 2021 : TERAGEOS** (Veurey Voroize – 38) *Applications géosynthétiques*

- **Responsable des ventes et du développement du réseau de distributeurs BTP (6M d'€ annuel) :**  
Développement : + 4 % de marge brute, nouveaux réseaux nationaux acquis

**2016-2018 : XELLA France** (Bourgoin Jallieu – 38) *Construction de blocs maçonnnés*

- **Responsable des Ventes et de la Gestion du Réseau de Négoces pour les départements de Savoie**
  - Gestion commerciale grands comptes négoces et gros œuvre.
  - Négociation des contrats annuels par réseau.
  - Prescription de la gamme technique auprès des maîtres d'œuvre.

**2014-2016 : TPB France** (Pont Saint Esprit - 30) : *Sols industriels, Revêtements de surfaces intérieures*

- **Responsable d'agence (CA 1,5 M d'€ en 2015).**
  - Référencement de la totalité des majors de l'arc méditerranéen (Bouygues, Vinci Construction, Eiffage Construction) sur Vallée du Rhône et région méditerranée.
  - Planification des travaux en collaboration avec les maîtres d'œuvre et les conducteurs de travaux,

**2012-2014 : BONNA SABLA** (Usine de Lamanon – 13) : *Préfabrication Béton*

- **Responsable des ventes et du développement génie hydraulique (4 départements, CA 7M d'€ en 2013)**

**2008-2012 : TERAGEOS** (Veurey Voroize - 38) *Applications géosynthétiques*

- **Responsable Commercial Méditerranée (11 départements)**

**2000-2008 : DEMCOPACK DAVIS** (Lokeren-Belgique) *Leader européen d'adhésifs industriels*

- **Responsable Commercial Grands Comptes secteur France Sud (50 départements, CA : 1 M€/an)**

**1998-2000 : DECATHLON (Avignon)**

- **Organisation opérationnelle des ventes – CA : 2 M€/an**

### **FORMATIONS :**

**2017-18** Formations MERCURI International Paris : 5 modules principaux axes des ventes

**1994** BTS Publicité - Communication

**1991** Baccalauréat B

**LANGUES :** Anglais, Italien

**SPORTS :** Tennis joueur de 3<sup>ème</sup> série