

Guillaume GENTON

19, Cours Aristide Briand
84100 ORANGE

Tél. 06 85 81 41 83

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'œuvres 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 maçonnés*

- **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 SABLE (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^{ème} série