

CYRIL MEULEY

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



35 ans - Permis de conduire
France

CONTACT

✉ contact@cyrilmeuley.com

☎ 07.68.15.44.52


PRÉSENTATION

Mes qualités et compétences:

I) Autonome, volontaire,
enthousiaste, organisé,
compétiteur

II) Expériences commerciales
dans différents secteurs : CHR,
grande distribution, distribution
spécialisée, BtoB, BtoC

III) Entrepreneur: Formateur en
école sur la création
d'entreprise, auto-entrepreneur
dans le conseil et services à la
personne

 Travel Map

 LinkedIn

 Instagram

EXPÉRIENCES

Responsable Commercial Export

Maison Boisset - Depuis janvier 2019



Développer un portefeuille d'affaires déjà existants:

- ▶ CA de ~10m€
- ▶ 30 à 40% du temps en déplacement à l'étranger
- ▶ 130 clients actifs
- ▶ Gérer des grands comptes (>1,5m€) et de la GD en direct
- ▶ Dégustation et discussion régulière avec tous types de niveaux d'interlocuteurs

Créer de nouveaux courants d'affaires:

- ▶ 25 nouveaux clients
- ▶ Découvrir les attentes des clients en développant une relation de proximité
- ▶ Offres en accord avec les attentes et besoins

Travailler en collaboration:

- ▶ 3 puis 5 Assistantes de Vente à Manager
- ▶ Travail à distance
- ▶ Barrières des langues

Accompagner les clients:

- ▶ dégustations et formations des équipes
- ▶ proposer des stratégies de développement des marques

Traversée du Pacifique à la voile

Tour du Mondiste - Mars 2018 à septembre 2018

- ▶ Appréhender la vie en communauté
- ▶ Me confronter à un environnement inconnu et hostile
- ▶ Gérer la vie en communauté
- ▶ Acquérir de nouvelles compétences et expériences

Business Developer

O Theatro - Octobre 2017 à février 2018



- ▶ Vendre des coffrets Otheatro
- ▶ Démarcher Comité d'Entreprises et Collectivités
- ▶ 5P en magasin sur la période de Noël (+100% vs N-1)
- ▶ Formuler des offres pertinentes
- ▶ Créer courants d'affaires et conclure contrats (10k€ réalisés)
- ▶ Statut auto-entrepreneur

Directeur Commercial

SOPALI Martinique - Novembre 2012 à septembre 2016



- ▶ Développer commercialement l'activité de l'entreprise:
 - ▶ de 0 à 150 clients actifs en Septembre 2016 avec forte dominance GMS vs circuit traditionnel (70/30)
 - ▶ gérer et négocier les accords commerciaux et veiller à leur bonne application (catalogues, TG négociés, opérations spéciales en fonction de la saisonnalité)
 - ▶ fidéliser les clients avec une gamme grandissante (60 produits en Novembre 2012, 250 références en Septembre 2016)
 - ▶ développer des marques fortes (Couleurs du Sud, Fleuron Royal) et travailler à la notoriété de celles-ci

Résultats commerciaux: ==>

120€ de C.A le 1er mois, tendance de 1 million d'euros sur l'année 2016

130 000 cols vendus, tendance sur 2016

des clients "référence" à forte notoriété (Club Med, Hotel French Coco ****, Groupe Karibea)

Résultats commerciaux:

- 120€ de C.A le 1er mois, tendance de 950k€ sur l'année 2016
- 130 000 cols vendus, tendance sur 2016 des clients "référence" à forte notoriété (Club Med, Hotel French Coco ****, Groupe Karibea)
- Gérer une entreprise
 - Former et recruter des salariés (6 recrutements dont 3 commerciaux)
 - Faire face aux aléas d'une vie d'entreprise
 - S'assurer de la viabilité de l'entreprise (taux de marge, salaires et frais fixes)
- Réfléchir aux orientations de la société
 - Organiser des événements et animations en point de vente
 - Sélectionner les produits en adéquation avec la politique caviste de l'entreprise
- Animer des dégustations :
 - pour convaincre les restaurateurs et hôteliers
 - pour former les équipes en salle

Tour du Monde

Tour du Mondiste - Octobre 2016 à août 2017

- Volontariat en Workaway:
 - plusieurs pays expérimentés: Australie, Turquie, Kirgizstan
 - adaptation aux différentes cultures
- Ascension en solo à 4000 mètres d'altitude
- Mise à niveau en russe: séjour de 2 mois dans des pays russophones (Géorgie, Azerbaïdjan, Kazakhstan, Kirgizstan, Tadjikistan)
- Rédaction d'articles:
 - intellectualiser et verbaliser le voyage
 - ambition de parutions presse ou web

Auto-Entrepreneur

Conseil et services à la personne - Septembre 2011 à février 2013 - Freelance - Fort de France

- Professeur à l'Ecole de Gestion et de Commerce de la Martinique :
 - Cours de « Design Informationnel »
 - Tuteur pour le module « Création d'Entreprise »
 - Interlocuteur pour le Réseau Entreprendre
- Services à la personne: réalisation de CV, conseil en création d'entreprise
- Gestion d'un site internet associatif: www.goldeniste.com.fr

Chargé d'affaires

ADI: ANTILLES DIFFUSION INFORMATIQUE - Septembre 2011 à août 2012 - CDI - Ducos

- Gestion d'un portefeuille de client en B to B (près de 200 clients à la prise de poste)
- Prospection et développement du CA (+30%)
- Gain de marge (+ 5% par rapport à N-1)
- Relation avec les fournisseurs (gestion des coûts, des délais d'approvisionnement)
- Maîtrise de l'environnement ultra-marin

Responsable Secteur CPM pour Sony Playstation

CPM - Octobre 2010 à juillet 2011 - CDD - Lyon

- Veiller à l'application des 5P (Produit, Place, Promotion, Prix, Pédagogie: formation aux produits) en magasin
- Négocier des mises en avant qualitatives: achat d'espace pour massifier l'actualité de la marque
- Travailler sur le retour sur investissement: coût achat d'espace VS chiffre d'affaires réalisé
- Effectuer une veille concurrentielle quotidienne
- Gestion d'un grand secteur (160 points de ventes et 25 départements)



- ▶ 1er commercial, gagnant d'un concours sur meilleure mise en avant, meilleur dépassement d'objectifs

Promoteur des Ventes

Deveurop pour Orangina Schweppes - Mai 2010 à août 2010 - CDD - Perpignan



- ▶ Développer la DN et la visibilité de la marque Orangina-Schweppes sur le Marché Hors Domicile et particulièrement sur la VAE (Vente à Emporter)==> snack, boulangerie, campings, épiceries, bar
- ▶ Balisage des points de vente aux couleurs des marques du groupe
- ▶ Implanter les gammes et références stratégiques du groupe Orangina-Schweppes
- ▶ Prise de commandes

Consultant junior

Mastère Entrepreneurs HEC à Grenoble Ecole de Management - Janvier 2009 à janvier 2010

- ▶ Différentes missions suivant le cycle de vie d'une entreprise:
 - ▶ 1. Création: lancement d'une salle de futsal à Grenoble
 - ▶ 1. Redressement: Hôtel en redressement judiciaire
 - ▶ 1. Vente: Mission dans un Decathlon de Rhône-Alpes
 - ▶ 1. Développement: Gérer le développement et la concurrence de La Talemellerie, chaîne de boulangeries à Grenoble
 - ▶ 1. Evaluation: Evaluer une PME grenobloise pour vente future
 - ▶ 1. Communication: Aider à la gestion d'un site de e-commerce

Assistant Marketing ; Conseiller Expert

Boutique Endurance - Septembre 2008 à juillet 2009 - Stage - Montréal - Canada - Alberta

- ▶ Aide à la gestion quotidienne du magasin
- ▶ Vente directe avec conseil à la clientèle
- ▶ Création d'une campagne e-marketing: groupes sociaux et site internet
- ▶ Gestion d'une communauté en ligne (de 0 à 400 fans)
- ▶ Développement d'une campagne adwords (environ 500\$/mois)

Chef de Secteur

Reckitt Benckiser / Marque VEET - Mai 2008 à août 2008 - Stage - Perpignan

- ▶ Développement la Distribution Numérique de 70 à 89% en fin de mission
- ▶ 3 départements à gérer (66, 11, 34) 5 visites/jour
- ▶ Reporting quotidien avec veille concurrentielle et VA du travail effectué

Assistant chef de projets

City Centre Initiative - Mai 2007 à août 2007 - Stage - Londonderry - Irlande

- ▶ Stage à la chambre de commerce et d'administration de LondonDerry.
- ▶ Développer un système de covoiturage au sein de la ville
- ▶ Rencontrer les différents acteurs de la ville (employeurs, parkings,...)
- ▶ S'adapter dans un environnement étranger

Gestion d'une location saisonnière d'une villa

Meuley.com - Janvier 2005 à janvier 2010

- ▶ Gestion des doléances des locataires
- ▶ Accueil, état des lieux de sortie et d'arrivée
- ▶ Réactivité aux demandes des clients
- ▶ Organisation de plannings
- ▶ (EN POSTE CHAQUE ETE DEPUIS 2005)

COMPÉTENCES

Direction Commerciale

- Organisation de tournées
- Négociation commerciale
- Gestion d'équipe
- Stratégie commerciale
- Travail en équipe
- Reporting
- Service clients

Business Developer

- Gestion d'un portefeuille de clients
- Développement du CA
- Amélioration de la marge
- Maîtrise du BtoB
- Performance et chiffres
- Vente et Marketing

Informatique

- Office
- Gestion d'un site internet
- Aisance avec l'informatique
- Logiciel de retouche photos: Photoshop, Premiere, Gimp

Aide à la création d'entreprise

- Etude de marché
- Statut juridique
- Ressources Humaines

Référencement web

- Gérer une communauté en ligne
- Gérer un site internet
- Administrer une campagne adwords

Secteur du vin et des Spiritueux

- Connaissance du secteur des vins
- Organisation de dégustation
- Management événementiel
- Curiosité pour le vin

FORMATIONS

WSET niveau 3

OENOVINO PARIS

2020

Diplôme validé mention Merit

Baccalauréat général scientifique

Lycée Arago

Septembre 2003 à juin 2004

Mastère Entrepreneurs HEC

Grenoble Ecole de Management ESC Grenoble GGSB EMSI

Septembre 2009 à mai 2010

Ecole Supérieure de Commerce

Grenoble Ecole De Management

Septembre 2006 à mai 2010

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

- Traversée du Pacifique à la voile
- Passionné par les rencontres au fil de l'eau

Sport

- Course à pied (40min sur 10kms/1h40 sur semi-marathon), Trails nature (30 à 50kms, objectif >100kms en 2019)
- Triathlon en loisir
- Sports de raquette: badminton, padél, squash, tennis (meilleur classement: 15/4)

Divers

- Aviation civile
- Photographie