

# DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES - MANAGER



## Laurent PAMENE

1 Hameau du Faucon,  
Impasse Hector Berlioz  
13180 Gignac la Nerthe.

54 ans. Marié. 3 enfants.  
Tel : 0784628958.

Email : laurentpamene@yahoo.fr

### FORMATIONS

1987 :

Bac Professionnel  
Vente et services commerciaux.

1988 :

Niveau BTS Force de Vente

2002 :

Brevet d'état éducateur sportif  
1er degré Rugby

### SPORTS :

Rugby, International scolaire.  
Champion de France junior.  
Entraîneur pôle  
compétition Provence  
rugby, Trail, VTT

### LOISIRS :

Lecture, œnologie, philosophie.

### COMPETENCES :

SOCIAL : encadrer des groupes  
(BEES)

LANGUES : Anglais et Espagnol  
(niveau scolaire).

INFORMATIQUE : Très bonne  
maîtrise générale (Microsoft office,  
Outlook, CRM).

### MES ATOUTS :

Orienté Business  
Attentif aux clients internes et  
externes Fiable  
Risque pour résultats  
Favorise la collaboration  
Développeur de talents  
rigoureux

### **03/2023 – aujourd'hui : BAUMIT France - Directeur Régional Sud Est (Languedoc – PACA – Rhône Alpes Auvergne).**

Fédérer son équipe et assurer la performance collective par la déclinaison des objectifs et mise en place de plan d'actions. Organiser des points régionaux réguliers pour assurer le déploiement et suivi.  
Porter et transmettre la stratégie du groupe et politique commerciale du Réseau.  
Développer des relations bénéfiques avec les directions des clients ou des intervenants de sa région dans le but de faciliter l'atteinte des résultats  
Suivre et évaluer les performances individuelles de son équipe (10 personnes) par le biais de points réguliers et d'analyse d'indicateurs de performances.  
Piloter ses budgets et ses ressources pour atteindre ses objectifs de manière efficiente.

### **02/2022 – 02/2023 : TARKETT France - Directeur Régional Sud Est (Languedoc – PACA – Rhône Alpes Auvergne).**

Accompagner les membres de son équipe (13 chargés d'affaires) lors de leurs démarches commerciales (Tournées duo, Débriefing entretiens etc.) selon les priorités.  
Veiller à la gestion du temps des membres de son équipe en cohérence avec les plans d'actions de manière à optimiser leurs activités commerciales.  
Fédérer son équipe et assurer la performance collective par la déclinaison des objectifs et mise en place de plan d'actions. Organiser des points régionaux réguliers pour assurer le déploiement et suivi.  
Porter et transmettre la stratégie du groupe et politique commerciale du Réseau.  
Développer des relations bénéfiques avec les directions des clients ou des intervenants de sa région dans le but de faciliter l'atteinte des résultats  
Suivre et évaluer les performances individuelles de son équipe par le biais de points réguliers.  
Piloter ses budgets et ses ressources pour atteindre ses objectifs de manière efficiente.

### **01/2021 – 01/2022 : TARKETT France - Chef des ventes Méditerranée Segment Négoce et Habitat.**

Accompagner les membres de son équipe (6 chargés d'affaires) lors de leurs démarches commerciales (Tournées duo, Débriefing entretiens etc.) selon les priorités.  
Prescription, gestion de portefeuille clients, prospection, préconisations techniques produits de mise en œuvre, sol, développer le CA et la marge, Animer un réseau de distribution :  
Montage et suivi d'affaire en relation avec la maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre.

### **09/2019 – 12/2020 : TARKETT France - Chargé d'affaires.**

Prescription, gestion de portefeuille clients, prospection, préconisations techniques produits de mise en œuvre.  
sol, développer le CA et la marge, Animer un réseau de distribution : montage et suivi d'affaire en relation avec la maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre.  
Formation des vendeurs.  
Mise en place et le suivi de promotions, de journées techniques. Organisation de tournées accompagnées.

### **03/2012 - 08/2019 : CEGECOL groupe SIKA - Délégué régional cadre autonome.**

Gestion et développement d'un portefeuille clients constitué d'entreprises sol souple et carrelage, négoce sol souple et carrelage (secteur 13 84 04 05).  
Préconisations techniques en soutien du Service Technique. Mises en place d'actions commerciales ciblées.  
Prescription, visite maîtrise d'œuvre, maîtrise d'ouvrage.  
Animation du réseau de distribution (négoce généralistes et spécialisés).

### **11/2007 - 03/2012 : COULEURS DE TOLLENS - Attaché technico-commercial.**

Gestion et développement portefeuille clients secteur 13.  
Peinture intérieur extérieur, enduits, Isolation thermique par l'extérieur. 1<sup>er</sup> vendeur France groupe marge > 340k€ en2008.  
Prescription, visite maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage.  
Membre de la commission Nationale sol en charge du développement projets et référencements produits.

### **04/2005 - 10/2007 : LA MAISON DU SOL - Délégué technico-commercial**

Prescription, visite maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage.  
Gestion et développement portefeuille client, secteur géographique13/83  
Formations techniques sols PVC, moquettes, parquets, stratifiés, linoléum, préparation de supports.

### **09/1994 à 03/2005 : AS BEIERS / ASPTT MARSEILLE.**

Joueur de rugby, Responsable administratif et Educateur Sportif