



DAVID MARIAGE

1A chemin Picon
33440 Ambarès et Lagrave

06 68 86 75 75
david.mariage@free.fr

PROFIL

Fort d'une expérience en management commercial et gestion de centres de profit.

Facilitateur d'affaires et de relations humaines.

Adaptabilité aux différents niveaux d'interlocuteurs.

ATOUTS

Assertivité
Efficience
Aisance orale
Adaptabilité
Résilience

FORMATION

2007
Formation Krauthammer
« Les fondamentaux du management »

1991
DUT en techniques de commercialisation

OUTILS

Pack office, wordpress
Maîtrise de l'anglais

PLUS D'INFOS

<https://www.linkedin.com/in/david-mariage-22274535/>

Responsable commercial TriDifoodies (33)

Depuis août 2023

Commercialisation d'objets de communication auprès d'une clientèle d'entreprises publiques et privées. Grands comptes, ETI, entreprises du luxe, différents niveaux de hiérarchies sur les pôles communication et événementiels.

Président Mix Media Communication à Cenon (33)

2013 – juin 2023

1 commercial, 1 graphiste et une rédactrice en chef

Création et gestion de deux magazines leaders de la presse gratuite à Bordeaux Métropole (féminin **Mavillemoi** et décoration **Cocooning**) et d'un site internet de deals et de bons plans www.mavillemoi.fr
66 000 visites / mois sur internet et 30 000 followers sur les réseaux.

Directeur commercial Experticar à Lormont (33)

2011-2013

Label pour voiture : recrutement, suivi et management des équipes commerciales (6 commerciaux, 1 ADV, 1 directeur technique)

Directeur commercial Autoreflex à Paris

2010-2011

Site internet de petites annonces automobiles : recrutement, suivi et management des équipes commerciales (17 commerciaux terrain, 5 sédentaires, 3 directeurs de région). Augmentation de 5% du CA

Directeur délégué Gironde Logic Immo à Bordeaux

2004- 2009

Thématique et site internet immobilier : 4 commerciaux, 1 merchandiser et 1 ADV. Mes résultats en 4 ans : évolution de la pagination de 16 à 84 pages, triplement du CA de 600 K€ à 2100 K€, évolution du taux de marge brut de 54 à 67 %, évolution du CA web de 50 K€ à 520 K€, évolution du résultat opérationnel de 30 K€ à 960 K€

Directeur délégué Chèques Avantages à Nantes

1999-2004

Publicité et couponing. Directeurs des agences de Nantes et Angers. 5 commerciaux terrain

Chef d'entreprise New Osmose à Lille

1996-1998

Vente de vérandas, fenêtres, stores. Management des équipes, sélection des fournisseurs et négociation des achats. Planification des chantiers. 4 commerciaux et 4 téléprospectrices

Commercial chez BSA

1992.1996

Vente de vérandas, fenêtres, stores

RESEAUX PROFESSIONNELS

1 300 abonnés sur mon profil LinkedIn

Constructeurs et promoteurs locaux et nationaux

Agences de communication et de relations presse nationales et locales