

BRUNO ATTALA

COMMERCIAL - CHEF DE SECTEUR

CONTACT

7 rue du clos Des Champs 56800 Ploërmel
E-mail : bruno_attala@yahoo.fr
Téléphone : 06.02.24.00.52

DIPLÔMES

Diplôme d'études secondaires | 1992
LYCÉE DE L'ESSOURIAU (91)
BEP Ajusteur / Fraiseur diplôme non obtenu

LANGUE

Anglais niveau A2

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

SERVICE MILITAIRE
RAMBOUILLET (78)
Volontariat Service Long avril 1993 | juillet 1994

BÉNÉVOLAT
RESTOS DU COEUR

CENTRE D'INTÉRÊT

Cinéma , théâtre , voyages , bricolage
Tennis , Tennis de table , football

CARRIÈRE PROFESSIONNELLE

Commercial

Compagnie des salins du midi | février 2017 - Décembre 2023 *Leader Français sur le marché du sel Alimentaire sous la marque LA BALEINE*

Ventes , Animation et Merchandising auprès de toutes les enseignes en GMS.
Ventes et conseils Techniques sur une gamme de Blocs a lécher et sacs de sel sous la Marque SODI auprès de Réseaux de Négoces et Coopératives Agricoles.
Ventes et conseils Techniques sur une large Gamme de Pastilles de Sel pour le traitement de l'eau Calcaire auprès Du réseau GSB (Leroy Merlin , Brico Cash , Mr Bricolage et Bricomarché) et du réseau Piscine (Cash Piscine , Irrijardin , Desjoyaux et indépendants) .
Commercial sur les départements 22, 29, 35 et 56.
Portefeuille de 400 clients pour un CA annuel de 1M€.
Négociations en Centrale d'achats sur le circuit GMS (Accords Nationaux et régionaux , opérations Tract et TG) Négociations en Centrale d'achats sur le circuit Agricole (podiums de présentations , opérations promotionnelles) .

Délégué Commercial

GEB SAS | septembre 2012 - novembre 2016
Second fabricant de colles PVC en France et acteur majeur de la vente de produits d'étanchéités, de plomberie sanitaire et chauffage a destination des réseaux de Négoces professionnels (Algorel-Comafranc-Saint Gobain-Cofaq) et de la GSB (Leroy Merlin- Castorama-Mr Bricolage-Bricomarché-Bricorama)

Vente , Merchandising , Matinées Techniques , Prospections , accompagnements et formations des commerciaux des distributeurs.
Gestion d'un portefeuille client de 200 clients actifs pour un CA annuel de 2 M€ sur les départements suivants : 91,92,45,89 .

Chef de Secteur

DECORSON | décembre 2005 - avril 2012
Groupe Néerlandais fabricant de plaquettes de parements décoratives vente et conseil auprès des distributeurs GSB et Négoces (Leroy Merlin-Mr Bricolage-Brico Dépôt- Bricoman-Tout Faire Matériaux-Gedimat) jardineries et Lisa

Animations commerciales , formations vendeurs , mises en avant produits et expos , gestions des linéaires rayon, mise en place produits des opérations tracts des différentes enseignes .
Gestion de 21 départements IDF + Ouest France pour un CA annuel de 1,3M€

Commercial

SPANDEX | septembre 2003 - octobre 2005
Entreprise anglaise du groupe GERBER leader européen sur le marché de l'impression numérique grand format

Vente en binôme de consommables (cartouches d'encre , bâches vinyles , calicots et bannières) auprès d'une clientèle d'imprimeurs , enseignants et sérigraphes
gestion des litiges produits , relances des paiements , participations aux différents salons et foires nationales et internationales.
Gestion des départements IDF + Centre pour un CA annuel de 250 K€

VRP EXCLUSIF

WURTH | septembre 2003 - octobre 2005
Groupe allemand leader mondial de la fixation professionnelle
Vente de consommables au sein de la division Poids Lourds (visserie , produits chimique , abrasifs) auprès des entreprises d'autocars , de carrossiers et de transports.
Gestion d'un portefeuille clients actifs , prospections , gestion des litiges , formation techniques de vente .
VRP exclusif sur le département 91 pour un CA annuel de 150K€.

MAGASINIER

PUBLI-TRANS | septembre 1995 - février 2001
Commissionnaire de transports nationaux et internationaux
Gestion des stocks , contact fournisseurs , gestion des livraisons et des enlèvements marchandises.