

# LAURENT POMARIEGA

## RESPONSABLE COMMERCIAL

### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

#### Responsable Commercial Quart Nord-Ouest

MGA Distribution | janv 2022 - à aujourd'hui

- Animation de plusieurs réseaux de distribution VL/VUL (AD, GroupAuto, Precisium...)
- Incentive des commerciaux, Tournées accompagnées, opérations spécifiques dédiées à la vente.
- Formation technique et commerciale des FV, SAV produits (campagne de rappel suite défaut de fabrication), Remontées terrain commerciale et marketing.

#### Responsable Commercial Ouest

DIESEL TECHNIC FRANCE | juil 2016 - dec 2021

- Animation de plusieurs réseaux de distributeurs PL (TVI, G Truck, AD PL...) : challenges, suivis, animations, plans d'action...
- Formation de la clientèle aux outils de vente (Partner Portal) et aux nouveaux produits
- Développement des produits VUL (extension de gamme : 10% CA)
- Organisation de forums et salons (Solutrans, Equip auto)
- Veille commerciale et marketing

#### Responsable Commercial Quart Nord-Ouest

COOPER TIRE FRANCE | janv 2013 - juil 2016

- Animation de plusieurs réseaux de négociants-spécialistes, grossistes et centres auto.
- Formation technique et motivation commerciale de la force de vente des clients, gestion de grands comptes.
- Promotion des lancements de nouveaux produits, gestion de budgets, organisation de forums et salons (Equipauto)
- Remontée terrain, développement outils marketing.

#### Responsable Commercial Quart Nord-Ouest

RESCASET CONCEPT | nov 2011 - dec 2012

- Ventes de machines (thermoscelleuses) et consommables (barquettes plastiques alimentaires) liés à la Restauration Collective.
- Réponse à des Appels d'Offres et Consultations (principalement marché de la santé, des prisons, écoles et divers administrations).

#### Responsable Commercial France

PROMOTAL-MIDMARK | mars 2007 - nov 2011

- Animation de plusieurs réseaux de distributeurs en matériel médical (Paramat, La Vitrine Médicale...) et réponse en direct aux Appels d'Offres des hôpitaux et cliniques.
- Démonstration des produits, formation technique des utilisateurs et motivation commerciale de la force de vente des distributeurs
- Développement de nouveaux produits en partenariat avec les hôpitaux, les cliniques, les pharmacies et les maisons de retraites
- Organisation de salons médicaux nationaux (HôpitalExpo) et internationaux (MEDICA)

#### Technico-Commercial

GOODYEAR France | juil 1999 - mars 2007

- Animation de plusieurs réseaux de concessionnaires, négociants-spécialistes, grossistes et centres auto (Référencement, Incentive...).
- Formation technique et motivation commerciale de la force de vente des clients, gestion de grands comptes.
- Promotion des lancements de nouveaux produits, gestion de budgets, organisation de forums.
- Remontée terrain, développement outils marketing.

#### Commercial

janv 1996 - juin 1999

- SOCIETE VITAKRAFT SA
- SPILLERS PETFOODS France SA
- Maxpax France
- SADAPS BARDAHL



### FORMATION

1994 - Niveau Maîtrise de DROIT SOCIAL  
Université Paris I - Panthéon Sorbonne

1993 - Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en  
Marketing (DEESMA)  
- Diplôme d'Ingénieur Commercial à l'Institut  
Supérieur d'Enseignement Commercial (ISEC)  
- Licence de DROIT - Université Paris XIII

1992 - Diplôme d'Attaché Commercial à l'ISEC

1991 - DEUG de DROIT - Université Paris XIII

1988 - Baccalauréat série B - Economie

### COMPÉTENCES

- Anglais (bon niveau)
- Espagnol (bon niveau)
- Allemand (notions)
- Informatique (Pack Office)
- Commerce
- Négociation

### CONTACT

☎ 07 83 93 95 71

✉ pomariega.laurent@sfr.fr

🌐 Laurent Pomariega

📍 38 Le Pas Hamon - St Roch  
44160 PONT-CHÂTEAU