

---

# ERWANN GUESSANT

22 Rue Laënnec  
29510 Briec

guerwa@live.fr  
06.70.70.94.14

23 ans d'expérience

4 enfants à la maison

Véritable passionné, je m'évade lors de sorties bateaux, chasse sous marine, match de football entre copains et bien être en famille

## Profil

Très à l'écoute, sensible à la réussite et aux progressions, méthodique et organisé, j'aime trouver des solutions de développements afin de toujours m'en sortir positivement. Un très bon feeling en général m'aide et m'amène à la réussite. Ma méthode, mon organisation et ma persévérance me font croire à une évolution de carrière très positive. Plus qu'un métier, une passion, l'automobile ainsi que tout ce qu'il l'entoure sportivement ne laisse place à un autre domaine. Courses de cote, suivi de personnalités locales le long des circuits les week-ends ensoleillés m'animent au quotidien.

## Expérience

### **AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT - 2023 - 2024**

Démarcher les industries, démontrer et commercialiser les produits de la gamme spécialisée dans le domaine de la chimie ainsi que la publicité et le marketing garage.

### **RESPONSABLE COMMERCIAL (BARDAHL) BRETAGNE / MAYENNE - 2016 - 2023.**

Démarcher les constructeurs importateurs, groupes, concessions et agents afin d'accompagner les techniciens, responsables de services, directeurs de sites et d'achats groupes ainsi que les vendeurs itinérants vers la vente additionnelle et le développement de chiffre d'affaire par le bief du service client impeccable. (CA de 100000€ à 500000€)

### **COMMERCIAL ITINÉRANT (TIP MAT) FINISTÈRE / MORBIHAN - 2012 - 2016.**

Démarcher les entreprises du BTP, TP, Agriculteurs et paysagistes afin de créer, développer et fidéliser un portefeuille clients par le bief de la vente de matériels types pelleuses, chargeuses, mini pelles et petits matériels utiles à la réalisation de travaux d'aménagements. (CA de 0€ à 1,5 M€)

### **CADRE COMMERCIAL (RAV FRANCE) BRETAGNE / PAYS DE LOIRE - 2011 - 2012.**

Démarcher les clients distributeurs et constructeurs afin de démontrer l'efficacité du matériel par le bief de démonstrations permettant la vente, la mise en place et l'organisation d'un atelier.

### **CADRE COMMERCIAL (ACTIA MULLER) BRETAGNE - 2008 - 2011.**

Démarcher les clients distributeurs et constructeurs afin de démontrer l'efficacité du matériel par le bief de démonstrations permettant la vente, la mise en place et l'organisation d'un atelier.

### **TECHNICO COMMERCIAL (RANCE AUTOMOBILES) DINAN - 2005 - 2008.**

Démarcher les clients garagistes CITROËN, EUROREPAR et MULTIMARQUES pour la vente de divers pièces et accessoires ainsi que le développement d'enseignes pour le réseau de la marque.

### **VENDEUR MAGASINIER (AD LECOQ) DINAN - 2002 - 2005.**

Vendre et distribuer les pièces et accessoires associées à la marque AUTODISTRIBUTION aux clients professionnels et particuliers.

### **APPRENTI MAGASINIER VENDEUR (BLANCHARD) TREMEUR - 1999 - 2002.**

Mise en place et aménagement magasin pièces détachées, rayonnage, vente au comptoir et pôle téléphonique.

## Études

1999 - 2001 \_ BEP / CAP Distribution et commercialisation de pièces et accessoires pour automobiles au centre de formation d'AUCALEUC (22100)

## Compétences

Manager une équipe commerciale.

Accompagnement afin d'atteindre la croissance espéré.

Suivie du discours universel et contrôle des plans de tournées optimisés.

---