



## Hervé VUE

45100 Orléans

[herve.vue@outlook.fr](mailto:herve.vue@outlook.fr)

06 80 64 33 85

### ATOUPS

- Profil international
- Management d'équipe
- Imprimerie & Packaging
- Connaissances secteurs Parfumerie & cosmétique, vins & spiritueux, pharmacie, alimentaire
- Organisation de salons & événements

### LANGUES

- Anglais langue de travail

### BUREAUTIQUE

- Microsoft 365 dont Teams

### FORMATION

- DUT Techniques de Commercialisation

### CENTRES D'INTERET

- Membre actif du Groupe Contact Entreprises pour la Maison des Cadres du Loiret
- Membre du CA pour l'association Consigne & moi
- Cyclotourisme, randonnée
- Musique : guitare rock, blues & jazz

## RESPONSABLE COMMERCIAL

30 ans d'expérience réussie en ventes et management d'équipes, je suis prêt à relever vos challenges commerciaux

### COMPETENCES

- Mener des négociations commerciales
- Gérer et développer des clients grands comptes
- Promouvoir la gamme de produits auprès des utilisateurs finaux
- Animer les réseaux de distributeurs
- Collaborer à des projets de développement de produits et services

### SAVOIR ETRE

- Sens relationnel
- Esprit curieux et ouvert
- Capacité d'adaptation
- Autonomie

### PARCOURS PROFESSIONNEL

1993 - 2022 Stora Enso France, Neuilly-sur-Seine :  
Filiale de ventes du groupe papetier Suédo-finlandais Stora Enso ;  
CA 11,7 milliards €, 21 000 salariés à travers le monde.

04/2013 – 02/2022 : **Directeur des ventes** Division Packaging Materials

- Optimiser les ventes de supports carton auprès de clients locaux et de clients grands comptes internationaux, fabricants d'emballages imprimés ou de produits graphiques pour l'édition, la PLV  
CA > 40M€
- Promouvoir la gamme des supports carton auprès des utilisateurs finaux
- Développer les partenariats avec les distributeurs
- Définir et mettre en œuvre le Business plan local en ligne avec la stratégie du groupe

10/2006 – 03/2013 : **Directeur de la division** Consumer board France

- Manager une équipe de 15 collaborateurs.
- Définir et déployer la stratégie commerciale du groupe sur le marché français dans le secteur de l'emballage et des industries graphiques. CA > 100 M€
- Réorganiser puis délocaliser le service administration des ventes

10/1993 - 9/2006 : **Directeur des ventes** Division Consumer Board

1987/1993 : **Attaché commercial** pour Finnboard, Paris