

Fabian L'Haridon

74 rue de Laveau 45430 CHECY
06 37 19 59 39
fabian.lharidon@icloud.com



RESPONSABLE DE SITE - DIRECTEUR DES VENTES
DISPONIBILITÉ IMMÉDIATE

PROFIL

Directeur des ventes et manager opérationnel disposant de plus de 25 années d'expérience dans l'agroalimentaire (produits frais) et l'automobile. Expérience confirmée dans le pilotage d'équipes commerciales, la coordination production-logistique, la gestion de portefeuilles grands comptes GMS et RHD ainsi que le développement de centres de profits.

RÉSULTATS CLÉS

Direction de site agroalimentaire jusqu'à 20 collaborateurs.

Mise en place des financements autos au sein d'un réseau.

Gestion de comptes nationaux et centrales d'achat.

Participation aux achats mutualisés d'un GIE de 12 entreprises.

Création et gestion d'entreprise pendant 12 ans.

COMPÉTENCES

- Gestion de centre de profit.
- Management et animations d'équipes.
- Développement commercial GMS et RHD
- Gestion grands comptes et centrales d'achat.
- Logistique, entrepôt et production.
- Négociation commerciale.
- Pilotage des indicateurs de performance.

FORMATION

2013 – Création d'entreprise CCI – Orléans

1994 – BTS Force de Vente – Vichy

1992 – Baccalauréat – Vichy

LANGUES & INFORMATIQUE

Anglais : intermédiaire

Pack Office : Word, Excel

Back office réseaux commerciaux, logiciels de prospection

CENTRES D'INTÉRÊT

Plongée sous-marine (niveau 3 PADI rescue diver, niveau 2 CMAS). Automobiles anciennes

Marche sportive quotidienne

Musique, cinéma, voyages, bricolage, électricité.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2014 – 2026 : Gérant – Agence Automobile Orléans

- Gestion et développement de l'activité commerciale de vente de véhicules (270K€ CA commissions soit équivalent 3M€)
- Gestion du SIV et ANTS.
- Mise en place service nettoyage entretien et carrosserie.
- Gestion des assurances, garanties et SAV.

2010 – 2014 : Directeur des ventes – Sologne Frais Blois

- Coordination des équipes commerciales et production.
- Suivi des indicateurs commerciaux et de rentabilité.
- Coordination entre services production et commerciaux.
- Pilotage de la stratégie commerciale GMS centrales d'achat et grossistes (2,5 M€).

2000 – 2009 : Responsable de site/Directeur des ventes – Tradition du Terroir de Sologne, Lamotte-Beuvron

- Management d'une équipe de 20 collaborateurs.
- Supervision des appros et expéditions.
- Mise en place des tournées et enlèvements TRS.
- Suivi de la qualité de fabrication et de l'entretien de l'entrepôt frigorifique avec l'ingénieur qualité.
- Développement des ventes GMS (> 5 M€).
- Coordination production, qualité et planification.