



## Jean-Claude Fernandes

10 rue de la source  
17000 La Rochelle  
**06.26.90.09.83**  
[Jcfernandes74@gmail.com](mailto:Jcfernandes74@gmail.com)  
Mobilité Ouest / Sud -Ouest

### Formation

#### 2018 DU Marketing Digital

I.A.E. de La Rochelle

- SEO, SEA, marketing automation
- community management,
- langage HTML, Wordpress
- Certification Google Digital active

#### 1997 Master 2 Marketing et Stratégie

I.A.E. de Poitiers

#### 1996 Maîtrise de Sciences de Gestion

Programme Erasmus au Portugal  
I.A.E. de Nancy

### LANGUES

- **Anglais** : courant
- **Allemand** : professionnel
- **Portugais** : bilingue
- **Espagnol** : bonnes notions
- **Chinois** : bonnes notions
- **Italien**: bonnes notions

### CENTRE D'INTERÊTS

- Course à pied, squash, football
- Pratique du Piano (conservatoire)
- Bricolage et Jardinage

## Commercial Grands Comptes / Export

Anglais courant ▫ Portugais bilingue ▫ Allemand professionnel

**Proactif – rigoureux – force de proposition – sens aigu du service client**  
**20 ans d'expérience en développement d'affaires en B to B et B to C**

### COMPETENCES

- Vendre des produits, services, ou des solutions techniques (*cycles courts, longs ou complexes*)
- Négocier les contrats avec les clients grands comptes ou les centrales d'achat
- Superviser le suivi des clients et assurer l'interface avec les services transverses
- Définir et appliquer la stratégie commerciale pour acquérir de nouveaux clients et marchés
- Elaborer et gérer les budgets – Analyser les indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs
- Manager une équipe de 20 à 100 personnes : recruter, former, accompagner et évaluer
- Etude de marché, benchmark, composition de l'offre produits et services, pricing
- Appui commercial : merchandising, création d'outils d'aides à la vente, formation des forces de vente
- Marketing digital : SEO, SEA, display, emailing, animation des réseaux sociaux

### EXPERIENCES

#### 2018 – 2019 Swisstrax Europe – Commercial Grands Comptes & Export - La Rochelle, France

- Réalisation des devis et des calepinages pour des projets de sol en dalles clipsables
- Saisie, préparation et suivi des commandes (particuliers, professionnels et distributeurs européens)
- Recherche de nouvelles affaires auprès de clients grands comptes
- Accompagnement des distributeurs européens : recrutement, négociation des contrats et formation
- Organisation et participation à différents salons européens (Paris, Madrid, Bruxelles, Stuttgart)
- Gestion des réseaux sociaux en plusieurs langues et mise en place de campagnes d'emailing
- Rédaction des contenus des pages du site [www.decogarage.fr](http://www.decogarage.fr) en anglais, espagnol et portugais

#### Réalisations :

- ➔ **Signature du plus gros contrat avec un promoteur immobilier (14000m<sup>2</sup>, 1/5 du CA 2019)**
- ➔ **Sélection de 4 nouveaux distributeurs européens : Pays-Bas, Espagne, Chypre, Malte**

#### 2016-2017 Action France - Responsable de magasin adjoint - La Rochelle, France

- Recrutement et formation de 20 collaborateurs pour l'ouverture du magasin de La Rochelle

#### 2015 Primark France -Senior Department Manager Enfant - Aulnay sous Bois, France

- Animation, formation et recrutement d'une équipe de 53 personnes pour un CA > 8 millions

#### 2006- 2014 Footever – Consultant export sur le marché brésilien - São Paulo, Brésil

#### Représentation commerciale et développement d'affaires de sociétés américaines et européennes

- Définition des orientations stratégiques après une étude de marché détaillée (*benchmark concurrents, évolutions du marché, politique tarifaire, cibles potentielles*) et déclinaison des plans d'action
- Lobbying auprès des décideurs grands comptes (*comités locaux organisateurs, architectes, constructeurs, autorités locales*) pour les projets de stades et les infrastructures relatifs à la coupe du monde FIFA 2014 et les Jeux Olympiques de Rio 2016

#### Sélection des distributeurs et des partenaires brésiliens

- Recrutement, formation, animation et suivi des agents/distributeurs
- Traduction des fiches techniques et des supports de vente en portugais et en anglais
- Organisation des sessions de formation in-situ ou en ligne
- Démarches administratives d'ouverture d'une filiale brésilienne et/ou d'un site de production
- Etudes des coûts de logistique, taxes d'importation et impôts
- Certification et homologation des produits

#### 1999 - 2005 Groupe ADEO - Leroy Merlin - Beijing, Chine

#### Chef de produit sanitaire/plomberie/robinetterie/cuisine

- Sourcing des fournisseurs et négociation des contrats de référencement
- Mise en œuvre de la structure fonctionnelle et opérationnelle du premier magasin en Chine

#### Chef de secteur Task Force - Bruges, Belgique

- Supervision de l'ouverture de 2 hypermarchés: suivi des travaux, recrutement des managers

#### 1997 - 1998 Groupe Carrefour Chine

#### Chef de secteur bazar- textile - Chongqing, Chine

- Supervision de l'ouverture de 2 hypermarchés : recrutement et formation des collaborateurs

#### 1989- 1995 Menuiseries Weigerding - Metz, France

#### Différentes missions en tant que job étudiant

- Prise de métrés chez les clients et réalisation de devis/vente pour des projets de portes et fenêtres