

Alain Espinosa :

Un Manager Commercial Opérationnel

A la recherche d'un poste en région Aquitaine

S'affiche sur un 4X3

Pour toucher les décideurs

DOSSIER DE PRESSE

Contacts presse :

Alain Espinosa - 06 08 46 41 34 – alain.espinosa33@orange.fr

SOMMAIRE

1 / Le concept : s'afficher en 4 X 3 P 3

Communiquer autrement pour toucher les décideurs

2 / Pourquoi ? : P 4

Un poste à ma mesure dans ma région l'Aquitaine

3 / Profil et Opportunités : P 5

« Mes plus produits »

4 / Comment ? : P 6

La genèse de l'opération

**5 / Synthèse : un projet en Aquitaine qui suscite l'intérêt
des professionnels de la communication rencontrés** P 7

La dynamique des réseaux

6 / Conclusion P 8

7 / Le curriculum vitae P 9

8 / Le visuel de l'affiche 4 X 3 P 11

Le concept : s'afficher en 4 X 3

Communiquer autrement pour toucher les décideurs

Un panneau d'affichage 4 X 3 à Bordeaux,

Sur un axe d'environ 30000 véhicules / jour,

Un message fort.

Cette affiche s'adresse à ***tous les chefs d'entreprises et décideurs*** qui auraient besoin d'un manager voulant développer leurs ventes.

Egalement sur l'affiche, apparaissent :

Ma photo,
Mon numéro de téléphone,
Mon email.

L'axe sur lequel se trouvera cette affiche est un des plus grands cours de Bordeaux (route du Médoc),

La période de parution de l'affiche se fera du 26/10/2010 au 10/11/2010.

Pourquoi ? :

Un poste à ma mesure dans ma région l'Aquitaine

Fort d'une expérience significative en commerce et en gestion, j'ai la volonté d'enrichir aujourd'hui mon parcours.

Durant **25 années d'expérience**, acquises dans de grands groupes à tous types de poste, j'ai progressé dans la fonction commerciale de 1983 à 2009.

Ces différentes expériences se sont faites dans 4 entreprises orientées sur le secteur de l'automobile :

Bridgestone,
Euromaster,
Motul,
Doyen Auto.

Durant ma carrière j'ai été très mobile en fonction des besoins de mes employeurs sociétés à rayonnement national voire international.

Aujourd'hui cette vacance forcée d'activité me conduit à chercher un poste en direction commerciale dans tous les secteurs d'activité sur ma région d'origine :

L'Aquitaine

Profil et Opportunités :

« Mes plus produits »

Dynamique,

Rigoureux,

Avec des qualités relationnelles reconnues et éprouvées,

J'ai l'expérience du poste de Manager Commercial Opérationnel au travers des différentes tâches : budget à suivre, recouvrement, propositions commerciales, tournées accompagnées. J'ai la connaissance des techniques de vente qui permettent de fidéliser le client par de l'investissement.

J'ai la pratique du suivi de tous types de clientèles au travers d'analyse et de synthèse ainsi que des plans d'actions ciblés vers le développement.

Ma connaissance de la zone Aquitaine, des réseaux et de la typologie de ces clients que j'ai pu visiter pour différents produits sont pour moi des atouts dans la réussite de mon intégration .

Mon expérience dans les différentes multinationales, toujours sur des postes de manager, m'a permis de façon qualitative de transmettre et d'appliquer la politique commerciale du siège en restant autonome mais pas indépendant .

Je souhaite faire bénéficier de mon savoir faire à une entreprise implantée en Aquitaine.

Comment :

La genèse de l'opération

A **48 ans**,

Après **16 mois de recherche active**, a ce jour infructueuse malgré les :

600 dossiers de candidature envoyés,

30 entretiens dans différentes entreprises avec plusieurs propositions sur Paris (un taux de retour positif de 5 % malgré la crise),

Il me fallait tenter autre chose qu'une recherche classique.

Ma réflexion s'est portée sur la communication autour de mon projet professionnel

J'ai cherché à afficher mon message pour espérer touchera des chefs d'entreprises et décideurs ayant besoin d'un manager pour développer leurs ventes.

Le point de départ de cette réflexion se trouve en juin dernier.

Je me suis donné jusqu'à septembre pour approfondir ma recherche en mode classique tout en avançant sur la piste affichage.

Il y a un mois au vu de ma situation inchangée, j'ai activé cette option qui est devenue prioritaire dans ma stratégie de retour à un emploi salarié.

L'événement déclencheur date d'il y a 3 semaines quand lors d'une réunion de cadres à la recherche d'un emploi je rencontre une personne qui me donne la première introduction à savoir les coordonnées de commerciaux en espace publicitaire extérieur (affichage).

L'un d'entre eux m'accorde de l'attention, comprend ma problématique et soutiens mon projet.

Il me dit qu'il est réalisable, le chiffre commercialement en matière d'espace publicitaire.

Il me met également en relation avec un créatif susceptible de formaliser la création publicitaire du visuel ainsi qu'avec un poseur d'affiche.

Synthèse : un projet en Aquitaine qui suscite l'intérêt des professionnels de la communication rencontrés

La dynamique des réseaux

Entre temps j'active mon réseau de relations et relance un ami d'ami de longue date, professionnel de la communication hors média qui dispose d'une bonne connaissance des aspects médias : il sera mon conseil communication.

Avec lui nous validons le texte et préparons la rendez vous avec le créatif.

Les questions à poser tant sur le fond que sur la forme, photo ? format, fond texte taille, place et ordre du texte coordonnées ...

Le jour dit le créatif est agréablement surpris de voir que la réflexion est bien avancée sur le fond, que nous nous sommes posés les bonnes questions.

Il n'a plus qu'à agencer et bien présenter le visuel pour en optimiser l'impact.

Quelques jours après avec le professionnel de la communication nous validons la création.

Choix de l'emplacement.

Il reste ensuite à arrêter une stratégie de relations presse en local - régional pour soutenir le visuel extérieur et amplifier le buzz autour de cette opération peu courante pour un particulier.

C'est ce chaînage de compétences et de solidarité issu d'un environnement amical et professionnel qui a permis la réalisation de cette opération de communication séduction.

Conclusion

Ce projet m'a conduit à me remettre en question et m'a permis d'aller au contact de personnes et de sociétés que je ne connaissait pas :

Le commercial en vente d'espace publicitaire d'un grand groupe,

L'imprimeur

L'afficheur,

Le consultant en communication.

Tous ont été pour moi un moteur qui m'a permis d'aller jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle de ce projet.

Avec sa double dimension publicité (média) et relation presse (hors média) nous avons élaboré une stratégie de communication réaliste, adaptée, au meilleur coût.

Cette aventure car c'en est une ! témoigne également de ma capacité d'appréhender un contexte, une situation, un marché, d'entreprendre, d'innover.

Alain ESPINOSA
44 allée de Neyra
33470 Gujan Mestras
Tél : + 33(0)5 56 66 44 97
GSM + 33(0)6 08 46 41 34

[Mail:alain.espinosa33@orange.fr](mailto:alain.espinosa33@orange.fr)

**De Décembre 2004 à février 2009 : société Doyen Auto 300 salariés CA 110M€ CA
(Négoce de pièces détachées)**

Chef de Région Sud-est de janvier 2007 à février 2009 :

- **Gestion de 23 M€ CA de la zone.**
- **Animation de 6 commerciaux dans trois métiers différents.**
- **Assurer la formation des nouveaux collaborateurs.**
- **Gestion de l'information ascendante et descendante.**
- **Création de 5 points de ventes par an permettant une facturation du stock**
D'implantation de 200 K€.

Responsable du développement national des futurs partenaires
De décembre 2004 à décembre 2006, basé à Bordeaux :

- **Mise en place de la Franchise Doyen.**
- **Analyse des bilans, étude de potentiel.**
- **Développement de 15 nouveaux partenaires en deux ans.**
- **Création et gestion d'un portefeuille client.**
- **Identification des besoins des clients (supports).**
- **Reporting des dossiers France à Bruxelles au comité de Direction.**

De Novembre 2002 à Septembre 2003: société Motul pétrolier 232 salariés 130 M€ CA

Responsable Régional Nord-est basé à Nancy :

- **Gestion des 30 M€ CA de la zone.**
- **25% de développement chez les motocistes (télévente).**
- **Encadrement de 8 commerciaux et gestion d'une assistante.**
- **Responsabilité des plans d'actions et du développement.**

- Interlocuteur direct des groupements de concessionnaires multi-sites.

De Juin 1999 à Septembre 2001 : société Euromaster 3000 salariés 360 M€ CA

Chef des ventes véhicules industriels, basé à Bordeaux :

- Gestion des 36 M€ CA de la région.
Encadrement de 14 commerciaux.
- Objectif réussi ; respect des parts de marché pour les autres marques : Continental, Uniroyal, Pirelli, Dunlop, Goodyear...
- Elaboration des différents contrats flottes.
- Réalisation de 53 Tonnes d'huile vendues en une journée en télévente.
- Développement record de 200 K€ de CA sur 1an dans une gamme inconnue par les vendeurs (chaussures, masques...).
- Responsable de la marge de chacune des 14 Agences.

De Janvier 1983 à Avril 1999 : société Bridgestone 1500 salariés 500M€ CA

Directeur régional de 1993 à 1999 Région Nord-est basé à Nancy :

- Gestion des 50 M€ CA de la région.
- Responsable des prévisions de ventes pour la région dues à L'approvisionnement par bateau du Japon (4 mois).
- Animation de trois Inspections commercial, réseau traditionnel, Réseau hyper réseau dealer 9 commerciaux.
- Réussite de la mixité des équipes Firestone et Bridgestone suite au rachat de Firestone par Bridgestone.
- Animation de la région : budget géré 140K€ d'incentive permettant L'élaboration des actions promotionnelles.
- La région se distingue dans ses ventes de produits hivernaux (chaines, Jantes tôle,...) avec une progression de +20% par an.

De 1983 à 1993 quatre postes exercés, promoteur des ventes en grande Surface, agent de vente rechapage, agent de vente poids lourds, Inspecteur commercial réseau dealer.

Outils bureautiques : - Word, Excel, Power Point, Access

Scolarité: - BAC F3
- DEUG EPS

Divorcé , 1 enfant

Cette affiche se trouve : 59 , route du Médoc à Bruges .

Elle est visible du 27 octobre 2010 jusqu'au 14 novembre 2010



