

Richard TOUPIN

35510 CESSON-SEVIGNE

Richard.toupin@wanadoo.fr

+33 - (0)632.895. 449

COMPETENCES

- Elaboration de business plan et de stratégie de développement en France et Europe.
- Vente complexe en cycle long et mode projet.
- Négociation de contrats pluriannuel avec des grands comptes.
- Gestion et développement de clients stratégiques / key account.
- Animation et pilotage d'équipes commerciales (hiérarchique et transverse)
- Recherche et négociation de foncier en Europe.
- Structuration et négociation de financement (crédit-bail, aides publiques).
- Outils Pack Office, CRM,

LANGUES

- Anglais : Professionnel
- Espagnol : Notion

DIPLOMES

- BTS Force de Vente
- Bac Techniques Commerciales

CENTRES D'INTERETS

- Médias : Economie, Finance, Sports.
- Pratiques sportives : Golf.

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Directeur expérimenté en développement commercial, spécialisé dans les ventes complexes, grands comptes et croissance stratégique, avec plus de 20 ans d'expérience en France et Europe.

Expertise reconnue en négociation de contrats pluriannuels, développement de portefeuille grands comptes et coordination transverse des équipes opérationnelles, techniques, financières et juridiques.

Capacité à piloter des projets structurant la performance commerciale, à animer la relation clients et à atteindre des objectifs de croissance ambitieux.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis 2022 **Tender Lead Manager Europe.**

LINEAGE LOGISTICS – Supply-chain frigorifique

- Responsable de la gestion et de la réponse aux appels d'offres pour l'Europe.
- Accompagnement et support des équipes Business Development sur les solutions faisant appel à la construction de nouvelles infrastructures (greenfield et expansion)
- Coordination des parties prenantes internes (vente, technique, finance, Rh, juridique, ...) et externes.
- Montage de dossiers d'aides financières (Europe, Nationale, régionale) pour le développement des nouveaux projets.
- Recherche et négociation de foncier ; Gestion du parc immobilier Européen.

2012-2021 **Directeur du développement commercial**

KLOOSTERBOER – BU Automation - Logistique en froid négatif

- Définition de la stratégie commerciale de la BU Automation (croissance organique et projets structurants)
- Prospection et vente de solutions logistiques automatisées auprès d'industriels agroalimentaires 140 M€ de contrats signés sur des projets logistiques complexes
- Négociation bancaire et structuration de 150 M€ de financements en crédit-bail
- Développement commercial en France, aux Pays-Bas, en Suède et en Norvège
- Représentation de l'entreprise auprès de cabinets de conseil, associations et syndicats professionnels.

2009 – 2012 **Directeur des Ventes**

EBREX France - Transport sous température dirigée

- Membre du CODIR
- Définition et mise en œuvre de la politique commerciale - CA 120 M€
- Animation et pilotage des équipes commerciales : 3 Key-accounts, 10 attachés commerciaux, 2 chargés d'étude, 3 assistantes commerciales.
- Gestion d'un portefeuille clients de 10 M€ - Industrie agro-alimentaire, Distribution, Restauration.

Richard TOUPIN

35510 CESSON-SEVIGNE
Richard.toupin@wanadoo.fr

+33 (0)6.32.89.54.49

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES (2/2)

- | | |
|-------------|--|
| 2007 – 2008 | Directeur Régional des Ventes – EBREX
Transport sous température dirigée <ul style="list-style-type: none">• Animation et pilotage commercial de la région Nord (Bretagne, Normandie, Nord, Ile de France, Champagne, Alsace-Lorraine – 7 agences).• Management d'une équipe commerciale de 5 attachés commerciaux.• Gestion de clients grands comptes.• Membre du Codir élargi. |
| 2000 - 2006 | Attaché Commercial – NEXIA-FROID
Transport sous température dirigée <ul style="list-style-type: none">• Développement commercial sur les départements 14, 50, 22 et 35.• Gestion de clients grands comptes régionaux.• Plusieurs fois vainqueur du challenge national "Acquisition et développement"• Mission de 5 mois fin 2026 : Développement des ventes à l'international. |
| 1997 - 1999 | Attaché Commercial – ACTUA-CONCEPT
Encadrement et articles de décoration <ul style="list-style-type: none">• Création et développement commercial de la région Grand-Ouest, 21 départements.• Vente auprès des commerces de détail spécialisés en encadrement, ameublement, décoration, ... |
| 1995 - 1996 | Attaché Commercial – PAIMPOL-VOILES
Fabricant de cerf-volant <ul style="list-style-type: none">• Développement commercial sur la région grand-ouest.• Vente auprès des commerces de détail spécialisés en sport, articles de plages, ... |
| 1992 - 1994 | Responsable de rayon – SUPER-SPORT
Magasin d'articles de sport <ul style="list-style-type: none">• Chef de rayon chaussures. |