Frédéric SHEARN
06 18 94 65 81
fshearn@free.fr
linkedin.com/in/fredericshearn
Permis B
Mobilité : axe rhodanien

DIRECTEUR GENERAL

Expertise des TPE et PME de Services aux Entreprises et Collectivités
Fédérateur, engagé, enthousiaste

COMPETENCES CLES

- **Pilotage et Management :** favoriser la performance, accompagner le changement, animer les équipes
- **Gestion et Finance :** Supervision de la comptabilité générale (Bilan, Compte de résultat, SIG). Gestion de la Trésorerie. Recherche de fonds (note de synthèse, Business Plan)
- **Juridique et RH :** DUE, RGPD, sécurité des équipes, recrutement contrats
- **Commerciale:** Analyser les marché B2B et B2C, définir la stratégie de développement omnicanal On et Off Trade, négocier avec des comptes clés régionaux et nationaux, en centrales d'achats GMS, animer les réseaux de distributeurs professionnels
- **Marketing & Communication :** Création de gamme, support marketing produit, catalogues, plaquette. Élaboration du cahier des charges de site web. Campagnes de communication prints et digitales

COMPETENCES TECHNIQUES

- **Systèmes d'Informations :** Windows (7, 8 & 10) y compris notions d'administration réseaux, Mac OS
  - Logiciels : Pack Office, logiciels de Gestion Commerciale (EBP, PMI), de Comptabilité (EBP), de CRM(Act) et de Business Intelligence (Report One, Power BI), Dialux
- **Sécurité :** Encadrant technique Amiante (SS4), Electricité (H0B0), SST, Incendie, CACES nacelle 1B-3B

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2017/2019 **Directeur d'un centre de profit.** Orange (84)
SOLUTOIT (groupe ATTILA) – PME de services, 7 personnes, Réparation et Entretien de toitures.
Mission : au sein d'un réseau de 80 agences, redresser une agence pilote, filiale du groupe en respectant ses valeurs (sécurité, rentabilité, coresponsabilité).
- *Retour à l'équilibre en 18 mois avec un CA multiplié par 2,5.*

2015/2017 **Directeur Administratif et Financier & Systèmes d'Informations** puis **Directeur Général**
EVHOME – PME innovante, 7 personnes, équipement connecté. Fontenay le Comte (85)
Mission : Accompagner le développement d'une jeune pousse dans le marché des équipements et connectés et services associés destinés à la clientèle B2B
- Gestion financière (Business Plan et trésorerie) et mise en place d'un ERP

2004/2015 **Dirigeant créateur puis Directeur Général de filiale.** Pierrelatte (26)
DIODIS (groupe NLX) – *PME innovante, 30 personnes, éclairage technologie LED*
Mission : Créer et développer une activité B2B de négoce dans le marché émergent des solutions et produits à base de LED sur le marché français
- Gestion financière, RH, direction commerciale & achats
- Négociation contrat cadre fournisseur et clients nationaux distribution de matériel électrique (Sonépar, Rexel, Yesss) et groupe de génie électrique (Inéo, Spie…)

CA réalisé : 1.2 M€. Multiplication du CA par 4 en 3 ans et 40% de marge - Résultat avant IS : 7% - Cession de l'entreprise et membre du CODIR du groupe

2002/2004 **Directeur commercial**
CHATEAU MAS NEUF – Cave particulière Secteur Viticole, St Gilles (30)
Mission : développer la commercialisation d'un domaine viticole haut de gamme -B2B & B2C-
- Mise en place de la politique commerciale, marketing et tarifaire
- Prospection en France et à l'export (Europe)
  Constitution et animation du réseau de collaborateurs commerciaux (25 représentants)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES (suite)

- Négociation clientèle grossistes entrepositaires (France Boissons, Elidis), détaillants et GMS
- Achat des prestations logistiques
- Supervision de la création du site Web

CA réalisé : 1 M€ avec une progression de 110 % du CA en 2 ans et de 10% du taux de marge unitaire

2001/2002 **Consultant conseil en stratégie internet**
PROJETWEB – PME innovante, 7 personnes, secteur web, Pierrelatte (26)
Mission : développer la clientèle dans le Sud de la France

- Prospecter les grands comptes & de dirigeants de PME
- Analyser et définir les besoins, concevoir et rédiger des offres commerciales

1999/2000 **Directeur commercial France**
CHATEAU MONTUS – Cave particulière – secteur viticole, Maumusson Laguian (32)
Mission : Développer la commercialisation d'un domaine viticole premium

- Elaborer la politique commerciale, marketing et tarifaire
- Actions volontariste auprès du réseau de représentants (40 représentants multicartes)
- Négocier avec des grands comptes clientèle Traditionnelle (Accor, Métro, France Boissons, Elidis) & Centrale d'achats nationales GMS (Carrefour, Auchan, Leclerc)

CA réalisé : 5 M€. Progression de 10 % du taux de marge unitaire

1995/1999 **Directeur commercial France distribution sélective.** Valréas (84)
CELLIER DE l'ENCLAVE DES PAPES – Union de caves coopératives – Secteur viticole
Mission : développer la commercialisation d'un gros acteur coopératif

- Reconstruction de ce secteur d'activité (stratégie, marketing, communication, gamme, tarifs)
- Constitution et animation du réseau de collaborateurs commerciaux (2 exclusifs et 30 multicartes)
- Suivi des grands comptes Cash & Carry, des réseaux de grossistes, et des magasins spécialisés, Conception et la réalisation d'opérations de VPC

CA réalisé : 2 M€ (multiplié par 2,5 en 4 ans, taux de marge unitaire : + 20%)

1991/1995 **Responsable commercial GMS**
YVON MAU, MOILLARD, SALAVERT – Secteur viticole – Ile de France
Mission : développer la commercialisation de 3 négociants en GMS sur le grand Paris

- Référencement et suivi des différentes gammes en centrales régionales et hypermarchés des principales enseignes (Auchan, Carrefour, Cora, Leclerc)

CA de 1,3 M€, évolution CA 1994/91: +180%, évolution du marché: +20%

1990/1991 **Responsable commercial**
PICARD PERE & FILS – Négociant – secteur viticole. Chagny (71)
Mission : développer un portefeuille multi produits en Bourgogne, Rhône Alpes et grand Est

- Prospection de la clientèle GMS et grossistes
- Animation et encadrement d'une force de vente de 5 agents multicartes

Progression du CA : de 3 M€ à 4 M€

FORMATION & LANGUES

1986 BTS Action commerciale
1988 Diplôme Technologie Approfondie Marketing et Gestion du secteur viti-vinicole
2005 **Recruter sans se tromper**
2017 **Holacracy** (management constitutionnel)

Anglais - Pratique professionnelle métier écrite et orale

CENTRE D'INTERETS

Développement personnel, animation de session pour les couples
Sport : Tennis de table, voile, enduro, squash