

Plus de 30 ans d'expérience, dont une bonne partie à l'international (Afrique et Antilles), en développement commercial et marketing dans le secteur du conseil en communication et de la distribution. Esprit entrepreneurial avec une grande capacité d'adaptation et des compétences relationnelles et managériales. Créatif, positif et dynamique, je possède une forte culture de la marque.

### ● EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### **DÉVELOPPEMENT MARKETING & COMMERCIAL (Aix en Pce) | 2019** **LA BELLE VIE AIX EN PROVENCE** [www.labellevieaixenprovence.fr](http://www.labellevieaixenprovence.fr)

Fondateur de la société La Belle Vie Aix En Provence, une marque identitaire pour valoriser le sentiment d'appartenance et d'attractivité de la ville.

Cette marque est développée sur une ligne de vêtements hommes/femmes, accessoires et objets de qualité pour que tous ceux qui la portent ici ou ailleurs, soient fiers de montrer leur appartenance à Aix-en-Provence.

#### **Missions:**

Définition et création de l'identité graphique et mise en place de la stratégie marketing/communication et commerciale. Création du site internet et déploiement de la communication sur les réseaux sociaux. Recherche et sélection des fournisseurs pour la fabrication de la collection (vêtements, accessoires et objets). Développement d'un réseau de revendeurs et mise en place de partenariats sportifs et culturels. Gestion administrative et suivi financier.

#### **RESPONSABLE CENTRE DE PROFIT (Antilles) | 2009 – 2019** **GROUPE FIMAR (Importation/Distribution-Antilles)**

Création de la filiale Iles du Nord (St Martin/St Barthélemy). Pilotage de la structure pour en développer le chiffre d'affaires et la marge et en assurer la bonne gestion. Ce poste m'a demandé un grand sens de l'organisation et de rigueur et la maîtrise de plusieurs casquettes : Analyse du marché et de la concurrence, identification des leviers de croissance, définition et mise en place de la stratégie commerciale, gestion commerciale et développement, gestion du personnel et de la logistique, suivi financier.

#### **Actions et résultats:**

Développement d'un réseau de distribution multi canal (Supermarchés, Grossistes, Café-Restaurants et Pharmacies), soit plus de 200 clients. Développement du portefeuille de marques du groupe sur ma zone avec notamment des fournisseurs comme Procter & Gamble, Nicolas Feuillatte, Nestlé Waters, Carlsberg, Lesieur, Bledina... pour ne citer que les principaux...Soit plus de 35 marques et 300 références.

> Fermeture de la structure suite aux conséquences du cyclone Irma.



## Patrice LISSA



8, rue Lieutaud  
13100 Aix en Provence

Né le 16/02/64



07 69 40 82 10



patrice.lissa@gmail.com



linkedin.com/in/patrice-lissa-708b8052



### ATOUPS +

- Esprit entrepreneurial
- Facilité d'adaptation
- Capacité à pouvoir développer une structure ou une marque sur un territoire.

#### Expériences significatives:

- Création et développement d'une société de distribution.
- Création et développement d'une Agence de communication.
- Restructuration et développement d'une Agence de communication d'un réseau international

**DIRECTEUR FONDATEUR (Antilles)**  
**POUPÉE RUSSE (Agence Conseil en Communication)**

| 2007 – 2009

Création de l'Agence sur le principe de la « Poupée Russe », en s'appuyant sur une équipe de collaborateurs indépendants à l'expérience internationale et aux compétences multiples, en total accord avec une culture publicitaire à 360°. Une approche qui place le travail collaboratif au coeur de nos réalisations et une équipe qui s'ajuste à l'accompagnement des clients en fonction de leurs besoins  
**Principaux clients:** 18 Editions Caraïbes (agence B to B), Aéroport de Martinique, Conseil Régional de Guadeloupe, Chambre de Métiers de Guadeloupe, Nestlé, Digicel, Parc National de la Guadeloupe...

**DIRECTEUR COMMERCIAL (Guadeloupe)** | 2001 - 2006  
**CAYENNE COMMUNICATION (Agence conseil en communication)**

**Missions :** Planning stratégique, management de l'équipe commerciale (8 pers.). Développement du new business.

**Principaux clients:** Air Caraïbes, Danone, Brasseries Lorraine, Lynx Optique, Riz Craf, La Seigneurie, BFC, Soguava (concessionnaire automobile)...

**DIRECTEUR COMMERCIAL (Cameroun)** | 1999 – 2001  
**McCANN (Agence conseil en communication)**

Après les années difficiles des opérations « villes mortes » et la dévaluation du franc CFA, les objectifs étaient simples : restructurer et redynamiser l'agence. Redonner confiance aux annonceurs.

**Missions :**  
Restructuration de l'Agence et recrutement de nouveaux talents. Développement d'une nouvelle politique commerciale. Management des équipes commerciales (20 personnes). Planning stratégique et pilotage des grands comptes. Développement du new business.

**Résultats :**  
Développement des clients internationaux stratégiques de l'agence (Coca Cola, Nestlé, Colgate...). Gain important de nouveaux clients (dont orange). Augmentation très significative du CA (+200% en 3 ans).

**DIRECTEUR DE CLIENTÈLE** | 1986 – 1998

**HAVAS WORLDWIDE (Marseille)** 1992 – 1998

**PUBLICIS (Paris)** 1986 – 1992

● ÉTUDES

Formation BAC +4 Commercial / Marketing-Communication

 **PERSONNALITÉ**

Enthousiasme  
Créatif  
Sens de l'écoute  
Organisation

 **LANGUES**

Italien +++++  
Anglais ++

 **INFORMATIQUE**

Pack Office  
Windows / Mac OS  
Web développement  
Logiciel de gestion

 **CENTRES D'INTERET**

Sport (Triathlon / IRONMAN)  
Vie Associative (Club Cyclisme)  
Voyages

## **PRÉSENTATION PATRICE LISSA**

J'ai plus de 30 ans d'expérience en développement marketing/communication et commercial, dont une bonne partie à l'international, en Afrique et aux Antilles.

Ma compétence s'est forgée dans 2 secteurs d'activités.

Le 1er secteur, le Conseil en Marketing/Communication.

J'ai travaillé plus de 20 ans en tant que directeur commercial pour des Agences de publicité internationales comme Publicis, Havas et McCann avec la gestion de clients d'envergure, comme Coca Cola, Nestlé, Colgate, Orange, La Seigneurie, Air Caraïbes...J'ai également créé mon Agence.

Je maîtrise donc parfaitement l'analyse de marché, l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de communication, le management et l'organisation d'équipes, le pilotage de projet, la négociation et la gestion budgétaire.

Le 2<sup>ème</sup> secteur, La Grande Distribution

J'ai travaillé 10 ans pour un grand groupe de distribution présent sur tout l'arc antillais, en créant la filiale des Iles du Nord (Saint-Martin/St Barthélemy) en tant que Responsable de Centre de Profit.

J'ai piloté la structure pour en développer le chiffre d'affaires et la marge et en assurer la bonne gestion. Ce poste m'a demandé un grand sens de l'organisation et de rigueur et la maîtrise de plusieurs casquettes : Analyse du marché et de la concurrence, identification des leviers de croissance, définition et mise en place de la stratégie commerciale, gestion commerciale et développement, gestion du personnel et de la logistique, suivi financier.

Pendant ces 10 années, j'ai développé avec mes équipes un réseau de distribution multi canal (Supermarché, Grossistes, Café-Restaurants et Pharmacies), soit plus de 200 clients. J'ai développé le portefeuille de marques du groupe sur ma zone avec notamment des fournisseurs comme Procter & Gamble, Nicolas Feuillatte, Nestlé Waters, Carlsberg, Bledina...pour ne citer que les principaux...Soit plus de 35 marques et 300 références.

Mes atouts sont mon esprit entrepreneurial, mon excellente facilité d'adaptation et ma capacité à pouvoir développer une structure ou une marque sur un territoire.