



PATRICE LISSA

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
ET MARKETING OPÉRATIONNEL



Aix en Provence



patrice.lissa@gmail.fr



+33 7 69 40 82 10



patrice-lissa-708b8052

PROFIL

Mon expertise s'appuie sur des expériences significatives en France et à l'étranger dans le secteur de la Distribution et du Marketing, avec le développement de marques internationales. Mes atouts: Ma capacité à gérer la réflexion et l'action et ma facilité d'adaptation.

DIGITAL & INFORMATIQUE

Pilotage de l'environnement digital, ses outils, ses réseaux et son approche marketing.
Pack Office, Photoshop, iMovie, Canva

LANGUES

Italien: Courant
Anglais: Intermédiaire

SPORT

Triathlon (Ironman)
Marathon

FORMATION

BAC +4
Master 1 Management Commercial
BTS & Bachelor Mkg/Communication
BAC STMG

COMPÉTENCES

Stratégie

- Analyser le marché.
- Identifier les leviers de croissance.
- Mise en oeuvre de la stratégie commerciale et du plan d'action opérationnel.
- Participer à la définition des budgets.
- Analyser les résultats et mettre en place les actions correctives.

Management

- Organiser, superviser et animer les équipes en contribuant à la personnalisation de chacun.
- S'assurer de la réalisation des objectifs et piloter les outils de suivi et de reporting.
- Cultiver l'esprit d'équipe et de la Marque.

Business

- Gérer un portefeuille clients en contribuant à instaurer une relation de confiance.
- Développer une marque sur un territoire.
- Négocier et gérer les contrats de collaboration.
- Fixer et animer les objectifs commerciaux.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Consultant en Développement Commercial et Marketing

Depuis 10/2020

- Analyser le marché & identifier les leviers de croissance.
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- Développer le référencement et les circuits de distribution.
- Négocier et élaborer les contrats de collaboration.
- Développer des partenariats et licences de marque.
- Piloter l'identité visuelle et graphique et la stratégie.

Principaux clients:

La Belle Vie Aix en Provence, Comptoir de la Boutargue...



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Business Unit Manager / Directeur Commercial

Groupe FIMAR (Importateur/Distributeur dans les Dom Tom de marques leader en GMS, CHR, Pharmacies) - Antilles
07/2009 - 12/2019

Rattaché à la Direction Générale du Groupe, mon rôle a été de créer la filiale Îles du Nord (St-Martin/St-Barthélemy) et d'en assurer le développement, la gestion et le management:

- Élaborer la stratégie commerciale et définir les plans d'actions annuels pour atteindre les objectifs fixés par le Groupe.
- Négocier les accords commerciaux annuels avec les magasins et veiller à la bonne application de la politique de prix.
- Identifier les leviers de croissance et les catégories de produits à mettre en avant pour développer le référencement et le circuit de distribution multicanal (GMS, Grossistes, CHR, Pharmacies).
- Définir et mener des actions commerciales et marketing opérationnel, afin d'assurer la visibilité des marques et leurs part de marché. Suivre et analyser les indicateurs de performance.
- Manager, coordonner l'équipe (7 personnes: commerciaux, logistique et administratif) et veiller à la montée en compétence des collaborateurs et au maintien d'un bon esprit d'équipe.
- Reporting régulier avec le Groupe et les Marques.

Résultats:

- C.A: 3M €
- Gestion et développement d'un portefeuille de plus de 35 marques et 300 références: Procter & Gamble, Nicolas Feuillatte, Nestlé Waters, Bledina, Lesieur, Puget, Carlsberg, Diageo, Rhum Karukera...
- Développement d'un réseau de distribution multi canal de + de 200 clients (GMS, Grossistes, CHR, Pharmacies).

Directeur Général/Fondateur

POUPÉE RUSSE (Agence Conseil en Communication) - Antilles

2007 - 2009

Principaux clients: Aéroport de Martinique, Parc National de Guadeloupe, Chambre de Métiers Guadeloupe...

Directeur Commercial

CAYENNE COMMUNICATION (Agence Conseil en Communication - Réseau DomAlliance) - Antilles

2001 - 2006

Principaux clients Air Caraïbes, Danone, La Seigneurie, Lynx Optique, BFC, Soguava (concessionnaire automobile)...

Directeur Commercial

McCANN (Réseau mondial d'Agences Conseil en Publicité et Communication) - Cameroun

1998 - 2001

Principaux clients: Coca Cola, Nestlé, Orange, Société Générale Cameroun....Augmentation du CA : +200% en 2 ans

Directeur de Clientèle

HAVAS WORLDWIDE (Réseau mondial d'Agences Conseil en Publicité et Communication) - Marseille

1992 - 1998

GROUPE PUBLICIS (Réseau mondial d'Agences Conseil en Publicité et Communication) - Paris

1986 - 1992