



# Fabrice Léal

MA VOCATION :  
“ C’EST VENDRE AVEC PASSION ”

## CONTACT



06 80 84 44 50



leal.fabrice@orange.fr



1 Belêtre 37310 Dolus le Sec



Marié, 1 enfant

## DOMAINES DE COMPÉTENCES

- Appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise, ainsi que les standards du constructeur
- Respecter l'application des process et veiller à la totale satisfaction des clients
- Maitriser toutes les techniques de vente, de négociation et de financement (VAC/LOA/CB/LLD)
- Développer le volume et les marges des différents centres de profits
- Réaliser durablement, l'ensemble des objectifs tant qualitatifs que quantitatifs

## PRINCIPALES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Conseiller commercial VN/VO

Renault/Dacia Amboise 2022

CDD de juillet à décembre en remplacement

### Conseiller commercial VO

Nissan Chambray 2020-2021

Optimisation du e-commerce via différents sites dédiés et progression + 23 % du taux de transformation.

Augmentation du CA réalisé aux particuliers et amélioration de la rotation du stock.

210 ventes réalisées en moyenne/an par mes soins

### Conseiller commercial VN/VO

Ford Châtellerault 2019

Relance de l'activité commerciale d'une agence, notamment dans sa reconquête d'une clientèle locale.

### Pause professionnelle

Gestion de patrimoine à titre privé 2015-2018

### Directeur de concession

Centre Porsche Tours 2010-2014

De l'origine du projet, sa création en passant par la phase de construction, jusqu'au lancement commercial. Recrutement, formation et management d'une équipe de 8 collaborateurs issus de marques premium.

Gestion de l'ensemble des différents services ;

KPI, plan opérationnel, couverture marketing etc

Mise en place de 28 actions événementielles sur les 4 départements d'attribution (37/36/86/72).

Atteinte de l'ensemble des objectifs ; vente, APV, PR et qualité durant toute cette période.

## FORMATIONS

- Niveau BAC +2 commerce
- École de vente constructeur Automobiles Citroën
- Nombreuses formations permanentes accomplies au sein du groupe PSA, BMW et Porsche
- Vente B2B/B2C, financement, fiscalité, management, gestion, marketing, qualité...
- Maîtrise de Microsoft Office, de l'environnement Internet et du commerce digital

## CENTRES D'INTÉRÊTS

- Les expositions de beauté canines
- La pratique du ball-trap en compétition, au sein d'une équipe
- Les nouvelles technologies

## DIVERS

- Détenteur du permis de conduire : A1, B, C, EB et EC
- Moniteur de tir sportif de la FFBT

### **Chef de groupe VO**

Peugeot Saint Cyr 2005-2008

Accroissement des transactions aux particuliers par un traitement efficace des leads depuis le canal internet. Gestion physique du parc d'exposition (+100 véhicules). Mes réalisations : **275 ventes** en moyenne par an Soit 133% de l'objectif avec 38 % de financement 1er résultat de l'équipe sur l'ensemble des 4 sites

### **Chef des ventes VN/VO**

Citroën Loches 2001-2004

Management d'une équipe de 13 personnes sur 2 sites. Développement durable de l'activité VO (volume/marge). Augmentation du commerce B2B via la LLD, notamment avec la captation de grands comptes et une démarche proactive sur le terrain envers les PME et PMI. Mise en place et application de la certification à la norme ISO 9001 pour toute la partie commerciale. Production personnelle : **190 ventes/an** en moyenne

### **Conseiller commercial VN**

BMW Saint-Avertin 1992-2000

Travail de conquête auprès de prospects de marques concurrentes et fidélisation pérenne de la clientèle. Augmentation des transactions par la recommandation et l'intermédiaire de nouveaux prescripteurs. **110 ventes** réalisées en moyenne annuellement tout en respectant d'une part, le mix produit et d'autre part, le maintien des marges du business plan.

### **Conseiller commercial VN**

Citroën Tours 1986-1991

Animation et création d'un réseau de 6 agents de la marque, de MRA et d'indicateurs. Prospection et démarchage direct auprès des particuliers artisans et commerçants sur un secteur. **310 ventes** réalisées en moyenne annuellement 1er vendeur d'une équipe de 10 commerciaux sur toute la période. Membre du Club "Leader" pendant 6 ans, regroupant les 200 meilleurs vendeurs de France du constructeur.