

# DAVID DAGNEAUX

## DIRECTEUR REGIONAL

SPÉCIALISTE EN STRATÉGIE DE VENTE ET DÉVELOPPEMENT DIGITAL

Professionnel de la vente et du développement commercial avec plus de 30 ans d'expérience dans la gestion d'équipes, la stratégie digitale et le développement de projets immobiliers. Leader passionné par la collaboration et l'atteinte des objectifs de croissance, j'excelle dans la gestion de centres de profit et dans l'accompagnement des entreprises dans leur transformation numérique.



06.62.87.30.50



david@dagneaux.fr



david-dagneaux

### COMPÉTENCES :

- Stratégie digitale
- Communication multicanal
- Gestion d'équipes commerciales
- Marché de l'immobilier
- Développement de portefeuille clients

### SOFTWARE :

**Outils CRM :** Salesforce

**Outils bureautiques :** Excel, Word, PowerPoint

**Outils marketing digital :** Google AdWords, Suite Adobe, WordPress

### INFORMATIONS :

Nationalité Française  
Langues Anglais et Allemand scolaire  
Permis B

### ADRESSE

17 rue des veneurs  
34990 JUVIGNAC

### EXPÉRIENCE

#### ○ RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES

**ADREXO-MILEE, Montpellier | 2022 – Aujourd'hui**

- Développement d'un portefeuille clients composé de grandes surfaces alimentaires (GSA), grandes surfaces spécialisées (GSS) et collectivités locales (Mairies).
- Gestion des projets de communication digitale (Google AdWords, SMS, Emailing) pour des entreprises locales et nationales.
- Augmentation du chiffre d'affaires annuel de 500 K€ grâce à des solutions digitales innovantes.

#### ○ DIRECTEUR REGIONAL

**ASD INTERNATIONAL, Montpellier | 2019 – 2022**

- Management de 65 personnes sur 13 points de vente.
- Garantir le respect du concept et des méthodes commerciales. Merchandising,
- Gestion du stock. Formation et montée en compétence des équipes.

#### ○ RESPONSABLE COMMERCIAL

**SOLOCAL, Montpellier | 2014 – 2019**

- Élaboration et vente de solutions digitales stratégiques pour les entreprises (Google AdWords, médias sociaux, sites internet).
- Gestion de la relation client, mise en place de campagnes multicanal, et accompagnement dans la transformation digitale.
- Réalisation d'un chiffre d'affaires annuel de 700 000 €.

#### ○ DIRECTEUR REGIONAL

**GUY HOQUET IMMOBILIER, Paris | 2005 – 2014**

- Animation de 66 agences immobilières franchisées dans la région sud de la France.
- Accompagnement des managers, audit annuel et formation des équipes.
- Développement du réseau GHI auprès de cadres en reconversion professionnelle.

#### ○ DIRECTEUR CENTRE DE PROFIT

**PARU VENDU & SPIR COMMUNICATION, Aix-en-Provence | 1992 – 2005**

- Gestion complète d'un centre de profit dans l'édition de journaux de petites annonces.
- Responsable commercial et administratif avec un chiffre d'affaires annuel de 5 millions d'€.

### FORMATION

○	<b>BTS</b> 2004 - 2005	MUC Management des unités commerciales.
○	<b>ÉCOLE DE VENTE</b> 1990 - 1991	BERNARD TAPIE (MARSEILLE) Techniques et méthodes de ventes.
○	<b>DEUG S.T.A.P.S</b> 1987 - 1989	UNIVERSITÉ MONTPELLIER II Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives.
○	<b>BACCALAURÉAT</b> 1986	SÉRIE D

### HOBBIES - ACTIVITÉS EXTRA-PROFESSIONNELLES



Musique



Natation



**Responsable communication (2009-2014)**  
Nîmes Olympique (Club de football L2)