



Arnaud GOIG

Fonctions de leadership avec fortes composantes en marketing et développement commercial



IDENTITÉ

- NATIONALITE** Française
- NAISSANCE** 07/08/1979, Paris (13^e)
- TEL** 06 87 72 67 91
- EMAIL** arnaudgoig@gmail.com
- ADRESSE** 24D Chemin Carnières
31170 TOURNEFEUILLE
- MOBILITE** Occitanie, Paris



COMPÉTENCES

Leadership, Fédérateur d'énergie



Marketing / Vente



Négociation



Créativité



Adaptabilité



Orientation client



LANGUES

Anglais



Espagnol



HOBBIES

Hi-Tech, médias, voyage
Passionné par tous les sports



PROFIL

Expérience confirmée de 4 ans dans une fonction commerciale et managériale en « BtoB » dans une multinationale de l'agroalimentaire, et de plus de 10 ans dans l'entrepreneuriat en « BtoC », l'encadrement et le développement commercial (Moving, Skandi & Pergo Traiteur, Groupe Esprit Pergo). Des réalisations et des résultats concrets en matière de développement d'activités et de projets.



EXPÉRIENCES

○ **House of Beer (Kronembourg)** Depuis Avril 2023

Directeur des ventes « On Trade »

47 salariés, CA 2022 : 17 M€ HT

Mission de management de transition (8 mois) : Encadrement d'une équipe commerciale CHR de 5 chefs de secteur dédiés à la « Craft beer » (Gestion administrative, pilotage KPI, accompagnement terrain et formation, participation aux réunions de vente, COMAN, CODIR), Définition politique commerciale 2024 pour les indépendants (Hors réseaux).

○ **Alegria.tech** 2022 - 2023

City Manager

45 salariés, CA 2022 : 3 M€ HT

Support au développement commercial sur la région Sud-Ouest: prospection commerciale, réalisation de salons professionnels, représentation dans les soirées réseaux.

○ **Groupe Esprit Pergo** 2020 - 2022

Directeur Général

65 salariés, 10 établissements, CA 2021 : 8 M€ HT

Mission de management de transition (24 mois) : Définition du plan stratégique et de la politique commerciale, pilotage de l'activité commerciale (Focus KPI), gestion administrative, RH, négociation accords fournisseurs & prestataires, chef de projet « digitalisation » et conduite du changement du groupe.

○ **Skandi & Pergo Traiteur** 2012 - 2020

Directeur Général Associé (Vente des parts sociales en Mars 2019)

Reprise de l'entreprise Skandinavian (CA 2012 : 1,3 M€ HT)

28 salariés, CA 2019 : 2,9 M€ HT, EBE : 180 K€ HT

Définition du plan stratégique et de la politique commerciale, pilotage de l'activité commerciale (Focus KPI), gestion financière et administrative, RH, négociation des accords CHR, refonte totale de la marque commerciale et des supports commerciaux.

○ **Groupe Moving (Fitness)** 2009 – 2016

Franchisé salle de remise en forme

Création d'entreprise. 4 salariés, CA annuel : 200 K€ HT, EBE : 20 K€

Développement du CA, RH, formation, développeur de réseau de franchise multi marques (5 ouvertures / an).

○ **Groupe Mondelez (Ex Kraft)** 2005 - 2009

Directeur Régional des ventes Picardie (2008 – 2009)

Encadrement de 7 chefs de secteur, pilotage KPI, mise en place de plans d'action, accompagnement terrain et formation, réalisation réunions de vente

Chef de secteur GMS Picardie (2005 – 2008)

Front de vente de 32 magasins SM/HM, optimisation 4P.



FORMATION

○ **CEMAS – Groupe KEDGE** 2002 – 2003

○ **INSEEC – Bordeaux** 2000 – 2002

○ **IEDN Bachelor – Groupe TBS** 1997 - 2000