

**Bernard FAUVILLE**  
11 rue des Courtisanes  
37100 TOURS  
06 65 79 96 98  
[bernard.fauville37@gmail.com](mailto:bernard.fauville37@gmail.com)



**RESPONSABLE GRANDS COMPTES**  
**Mobilité France entière /B to B/ Bâtiment / Homme de réseau**

### Compétences commerciales clefs

- Développer les ventes auprès des professionnels du second œuvre bâtiment.
- Créer et entretenir un réseau de décideurs grands comptes.
- Prospecter et fédérer une clientèle de prescripteurs (BE, architectes, intermédiaires) et d'influenceurs.
- Gérer son portefeuille client et accroître la dimension gagnant-gagnant.
- Bâtir une offre différenciante, optimiser les leviers et le savoir-faire de l'entreprise.
- Innover, détecter de nouvelles affaires, déployer de nouveaux marchés.
- Conquérir et exploiter le potentiel d'une région.
- Atteindre ses objectifs de façon durable et rentable.
- Agir en ambassadeur autonome, volontaire, agile et rigoureux, en veille continue.

### Parcours professionnel

**Fondateur-Dirigeant- BUSINESS FORCE DEVELOPPEMENT** : dès 2016

Accompagnement opérationnel TPE- PME Bâtiment de l'apport d'affaires au déploiement de plan d'actions (marketing, tableaux de bord, formations commerciales). 1,4 M€ réalisé à ce jour.

**Responsable Grands Comptes et Prescription National - GESEC DEVELOPPEMENT Tours (37) 2011-2015**  
(Groupement économique sanitaire, électricité, chauffage) Résultats : 12 000 cibles locales référencées (contrats cadres) - intégration de 62 entreprises du GIE dans la démarche et 185 Affaires réalisées.

**Responsable Commercial - SAITA - La Brède (33) Adhérente Gesec 2010-2011**

Société Aquitaine d'installations thermiques et aérauliques- adhérente GESEC. Résultats : 1, 3 M€.

**Groupe GERFLOR (Gerflex et Taraflex) – 1989-2010 / Fonctions commerciales successives**

(2<sup>ème</sup> fabricant mondial de revêtements de sols plastiques), 3 500 salariés, CA de 830 M€

- **Responsable Grands Comptes Industrie Grand Ouest et IDF** 2001-2010 CA annuel 1,4 M€ avec une progression moyenne de 40 % sur de nouveaux marchés.
- **Délégué Commercial Bâtiment** Aquitaine et Midi Pyrénées - 1990-2000 CA fin 2000 de 11 MF- part de marché multipliée par 5 en 10 ans.
- **Délégué Commercial Grand Est-** pour l'activité revêtement mural - 1989-1990 CA 3 MF. (+48 %).

**Ingénieur des ventes** – 1987-89 STILL Département manutention du groupe Linde Champagne Ardenne.

**Chargé d'affaires produits financiers et immobiliers** – 1986-87 PROP-INVEST France Champagne-Ardenne.

**Chargé d'affaires produits financiers sur PARIS (2 ans) et Manager-inspecteur sur REIMS (2 ans) 1982-86 AXA**

### FORMATIONS

- **BTS distribution et action commerciale**, 1979 - Lycée Schuman- Metz 57
- (Lauréat régional du concours général de commercialisation). Dirigeants commerciaux de France.
- Informatique: CRM, Word-Excel, tableaux croisés dynamiques, Power point, Outlook, Mac.
- **Stage de développement commercial** : Mercuri (2014 et 2015), Cegos, Erika krauthammer.
- Autres : formation prise de parole en public (2014 et 2017) coaching via G.I.I. (Fin 2014).

### CENTRES D'INTERET

- Bricolage (second œuvre en général), jardinage, tourisme vert.
- Mouvement associatif : Président fondateur de l'association GIEC =salles blanches clefs en main.
- Membre de la Maison des Cadres d'Indre & Loire depuis Janvier 2016 et du comité de pilotage Made in Val de Loire 2017 et 2019. [www.maisondescadres.net](http://www.maisondescadres.net).