



# Gilles POURTALET

## DIRECTEUR COMMERCIAL

En tant que professionnel expérimenté doté d'une solide expertise en gestion d'entreprise, je suis un leader stratégique qui a dirigé avec succès des organisations dans le secteur des produits alimentaires.

Je possède une vision globale ainsi qu'une capacité éprouvée à prendre des décisions. Mon parcours est marqué par des résultats tangibles et une capacité à mobiliser les équipes pour atteindre des objectifs ambitieux.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Directeur Commercial- PREMIBIO DEPUIS JANVIER 2014

- Responsable du développement des ventes à l'international via l'intégration et le développement de nouveaux partenaires stratégiques.
- Responsable de la création d'un nouveau modèle économique Go-To-Market axé sur la création de valeur, l'amélioration de la rentabilité, l'ouverture de nouveaux marchés, le développement de nouvelles spécialités.
- Direction des opérations: production, logistique, ventes, mise en place et suivi des KPI
- Animation d'une équipe de 15 personnes
- Création, mise en place stratégique et gestion d'une marque
- Marketing (études de marché, positionnement produit innovant, prix etc)
- Lancement de produits et élaboration du site internet marchand
- Mise en place de la logistique
- Recherche et négociation avec les fournisseurs (France et étranger)
- Gestion des ressources financières de l'entreprise, analyse financière, élaboration et suivi de budget et solutions bancaires (lettre de crédit, factor, gage, levée de fond etc)
- Juridique : création de structures, suivi des normes et veille réglementaire

### Responsable Commercial - CRESERFI 2006-2012

#### Gestion Privée & Courtage :

- Portefeuille de près de 10 millions d'euros
- Conseils financiers (assurance vie, assurance de prêt, crédits etc)
- Négociation avec les partenaires bancaires pour développer l'offre
- Prospection et animation d'un réseau de prescripteurs
- Classé 13ème sur 150 commerciaux

#### Gestion de Projet/ Conduite du changement :

- Animation d'une équipe de 5 personnes
- Mise en place d'un nouveau logiciel de vente
- Production du manuel d'accompagnement
- Mise en oeuvre du changement stratégique dans les agences pour les techniques de vente et négociations

## FORMATIONS

### Master 2 - Gestion de Patrimoine

2011 - IAE, MONTESQUIEU BORDEAUX IV

### Master of Business Administration (*option Finance*)

2003-2006, INSEEC BORDEAUX (OMNES EDUCATION)

### BTS Commerce International

2002- INSTITUT BERNOM, BORDEAU

### Baccalauréat Scientifique

1999 - LYCEE MONTESQUIEU, BORDEAUX

## CONTACT

131 rue des Ecus  
33 110 LE BOUSCAT  
06 63 46 35 04  
pourtaletg@gmail.com

## SOFT SKILLS

Administration  
Finance d'Entreprise  
Développement Commercial  
Relation Fournisseurs  
Après-Ventes  
Import/Export  
Règlementation  
Logistique  
Maîtrise des outils bureautiques

## LANGUES

Français (langue maternelle)  
Anglais (courant)  
Espagnol (notions)

## INTERÊTS

Guitare  
Basket-Ball  
Lecture