



✉ franck.chevalierquey@gmail.com  
🏠 7 rue du Marchais Rousseau 37320 ESVRES  
📄 Français  
📍 France et international  
☎ 06 08 02 59 11

## Réseaux sociaux

in @franck-chevalier-2abaa5a

## Compétences

### ACHATS / ADV

- Maîtrise des processus achats / vente globaux
- Achats directs (raw materials) et indirects incluant consommables, transports (incoterms) et outils de production. Cost killing.
- Négociation commerciale achats B to B France et étranger
- Procédures export / liasse documentaire
- Gestion des litiges
- KPI achats et commerciaux
- Management d'équipes pluridisciplinaires

### Gestion d'entreprise

25 ans d'expérience

## Informatique

**Microsoft office** Bonne connaissance globale du pack office

**EBP, HECTOR** logiciels CRM

**VIF** ERP

## Langues

**Français** Langue maternelle

**Anglais** Professionnel et usuel niveau C1

- 2025: Interprète pour BRS France ( formation des salariés chez TESLA centre européen - Tilburg - Pays-Bas)

**Espagnol** niveau C1 - titulaire du certificat d'espagnol commercial (Camara Oficial de Comercio de España en Francia) - Paris

## Atouts

**Leadership/Empathique /Proactif / Capacités d'apprentissage/ force de proposition / inventif/ Aisance relationnelle en milieu multilinguistique / Culture des chiffres et du résultat**

## Centres d'intérêt

Culture générale / géopolitique

## Franck CHEVALIER

Justifiant de plus de 20 années dans des postes opérationnels à responsabilité, je combine leadership, expertise en stratégie commerciale, négociation achats et gestion d'entreprise en B to B et B to C. Doté d'une forte capacité d'adaptation, mobile, je recherche un poste à forte implication, idéalement au sein d'une équipe opérant dans l'administration des ventes, des achats et/ou des approvisionnements (secteur B to B France et international)

## Expériences professionnelles

### RESPONSABLE COMMERCIAL ET ACHATS

**SA CHEVALIER, Ste Maure de Touraine (37)** De 1994 à 2009

- Management de l'équipe commerciale et de l'équipe de production (28 personnes au total)
- Sourcing / Sélection des fournisseurs et négociation des approvisionnements France et Europe (matières premières, produits finis et semi-finis) - contrôles qualité (HACCP)
- Planification logistique (flux entrants et sortants - transporteurs)
- Participation aux salons professionnels et veille commerciale / innovation
- Appels d'offres publics / Négociations centrales GMS / Exportation vers le Moyen-Orient dont Koweït

### CREATEUR ET RESPOBNSABLE DE MAGASIN NOVATEUR

**SARL PRODIVIA, Tours (37)** De 2003 à 2009

- Sourcing fournisseurs (Achats matières, consommables et investissements matériels)
- Développement et mise en place d'une stratégie commerciale et marketing efficace pour attirer et fidéliser la clientèle (CA 2 M€ - +15% par an)
- Optimisation des processus logistiques pour garantir une gestion des stocks efficace et limiter casse et ruptures
- Management / formation et accompagnement des membres de l'équipe pour améliorer leurs compétences et leur motivation

### ACHETEUR INDIRECT

**Groupe DC EXPANSION, Tauxigny-Saint-Bauld (37)** De 2010 à 2012

- Management transversal (7 entités)
- Mutualisation puis optimisation des postes achats (dont parc automobiles, fret maritime, transports nationaux et export) - Réduction des coûts d'achats de 20% en 3 ans
- Pilotage du budget (4 M€) et reporting KPIs
- Sourcing / Mise en place des cahiers des charges et contrats cadres / contrôles qualité
- Gestion de regroupement de sites

### RESPONSABLE COMMERCIAL ZONE EXPORT

**REALS (filiale DC EXPANSION), Tauxigny-Saint-Bauld (37)**

De janvier 2013 à décembre 2013

- Développement et suivi de la clientèle située en Inde (pièces détachées pour chariots élévateurs)

### AGENT IMMOBILIER affilié FNAIM

**SAS LOIRE PATRIMOINE, Esvres (37)** De 2014 à 2024

- Création et gestion d'une agence immobilière / Prospection, analyse du marché, ciblage via CRM dédié
- Négociation et suivi commercial / financier complet
- Veille concurrentielle et législative / Rédaction d'actes juridiques complexes

## Diplômes et Formations

### Diplôme national de MASTER -Programme Grande Ecole (PGE) - Bac+5

**Institut Supérieur du Commerce (ISC), Paris (75017)** De 1990 à 1993

Spécialisation Business Development et Entrepreneuriat

### Classe préparatoire HEC

**Lycée Descartes, Tours** De septembre 1988 à juin 1990

Préparation aux concours grandes écoles de commerce (PGE)

### Baccalauréat C (mathématiques et sciences physiques)

**Lycée Grandmont, Tours** 1988