

Anthony LOMBARDI

Chef des ventes

Leader commercial.
Expert du second oeuvre.



Informations personnelles

a.lombardi8@laposte.net

07 60 29 08 32

Rue Ninon vallin,
29 le pré aux noyers 2
38260 La côte saint André

25 juin 1982

linkedin.com/in/anthony-lombardi-172403206

Compétences

Stratégie commerciale.
Élaboration de plans de croissance.
Analyse du marché et des ventes.
Veille concurrentielle.
Suivi des KPIs, pilotage P&L



Management d'équipe.
Recrutement, formation, coaching.
Animation de réseaux multisites.



Développement Commercial.
Négociation Grands Comptes.
Référencements nationaux.
Plans de prospections ciblées.



Langues et Outils

Anglais et Italien



CRM Salesforce, Navision, Hubspot
Suite Google, SketchUp, Analytics
PowerPoint, Excel et Word avancé



Centres d'intérêts

- Cuisine / Jardinage/ Bricolage.
- Sports de mes enfants le week-end.
- Cours d'anglais.

Profil : Stratégie et résultats

Professionnel confirmé avec plus de 20 ans d'expérience en management commercial, j'accompagne et transforme les forces de vente en équipes performantes. Spécialiste du négoce et des matériaux techniques, je maîtrise la gestion des comptes stratégiques et la négociation à haut niveau. Reconnu pour mon leadership fédérateur, je stimule la cohésion et l'atteinte d'objectifs ambitieux. Orienté résultats, je conçois des stratégies de croissance rentables et durables sur les marchés régionaux et nationaux. Rigoureux et stratégique, j'optimise la performance commerciale en alliant vision et efficacité opérante. Attentif aux besoins clients, je conçois des solutions sur-mesure favorisant leur fidélisation. Mon expertise en animation de réseaux et en gestion de projets complexes constitue un atout pour piloter et accélérer la croissance d'une organisation ambitieuse.

Formation

BTS Management des unités commerciales (VAE)
Greta, Voiron

de sept. 2011 à déc. 2012

BAC professionnel commerce (VAE)
Greta, Voiron

de sept. 2010 à juin 2011

BAC professionnel Plomberie et Chauffage
IMT, Grenoble
1ère année de BAC professionnel

de août 2001 à avr. 2002

CAP Plomberie et Chauffage
IMT, Grenoble

de juin 1999 à août 2001

Parcours professionnel

Chef des ventes national
Groupe Afriso Velta, France

de sept. 2021 à sept. 2025

Sales manager Plumbing
Trefimetaux, Sud France / Corse / Dom Tom et Magreb

de juin 2019 à avr. 2021

Chef des ventes national
Dubourgel, Rhône-Alpes

de août 2018 à juin 2019

Responsable des ventes régionale négociés
professionnels
Fischer, Rhône-Alpes

de août 2016 à juil. 2018

Technico-commercial itinérant
BL quincaillerie Boschat Laveix, Rhône-Alpes

de déc. 2014 à juil. 2016

Technico-commercial itinérant
LBA Thivel, Rhône-Alpes

de mai 2011 à nov. 2014

Chef d'agences satellites express
Brossette BTI (Wolseley), Voiron et Grenoble

de juin 2007 à avr. 2011

Chef de rayons Sanitaire, Carrelage, bâtiment
L'entrepôt du bricolage / La boîte à outils, Saint Jean de Moirans

de avr. 2002 à mai 2007

Réalisations

- Développement et lancement efficace de nouveaux produits avec un taux d'acceptation de 85%.
- Croissance commerciale +30 % de CA sur 2 ans via stratégie de relances clients inactifs.
- Management, formations et montée en compétences de + de 10 commerciaux.
- Gestion et conquête de référencements nationaux et signature de contrats majeurs. (+500k€/an)
- Atteinte des KPI, objectifs commerciaux, croissance du chiffre d'affaire et de la marge.
- Mise en place de stratégies marketing innovantes.
- Mise en place de solutions de CRM performantes ayant amélioré la fidélisation client de 15%.
- Réalisation de campagnes promotionnelles efficaces et ciblées.
- Élaboration d'une stratégie de vente nationale ayant conduit à une augmentation de 30% du CA.

Qualités

- Leader engagé, optimiste et positif, je combine exigence, écoute et esprit d'équipe. Doté d'un bon sens relationnel, d'empathie et d'un goût du challenge, je sais fédérer et faire grandir mes collaborateurs vers l'atteinte d'objectifs ambitieux grâce à mon leadership. Résistant au stress et à la pression du quotidien.