



Vincent CHARBONNIER

RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING

- 📍 Lomé, TOGO ☎ +33 6 87 55 31 67 (WhatsApp)
- ✉️ vincent.charbonnier.perez@gmail.com [in](#) vincent-charbonnier-perez
- ❖ Mobile Afrique, Asie-Pacifique et Territoires d'Outre-mer

PROFIL

Responsable commercial issu du terrain, je pilote le développement des ventes en structurant les méthodes, en accompagnant les équipes et en sécurisant la performance. Exigeant, engagé et orienté résultats, je m'appuie sur une culture de travail rigoureuse, avec l'objectif d'évoluer vers des fonctions managériales élargies.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

RESPONSABLE COMMERCIAL

GROUPE PREMIUM MAROC | TOGO

Jun 2025 – Actuellement

Pilotage de l'activité commerciale locale et contribution directe à la structuration de la filiale. Définition des priorités commerciales, management des équipes et suivi de la performance dans un contexte de développement.

- Pilotage de la BU et management d'une équipe de 10 collaborateurs
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale locale
- Développement et sécurisation des grands comptes stratégiques
- Coordination avec les fournisseurs internationaux et suivi des indicateurs de performance

RESPONSABLE PRODUIT

Différents groupes FMCG | France & Outre-mer

Nov. 2022 – Mai 2025

Pilotage de projets marketing et commerciaux sur plusieurs marchés, avec une approche stratégique et opérationnelle. Analyse de marché et des tendances consommateurs afin d'assurer performance et croissance des marques

- Définition et déploiement de stratégies commerciales et marketing multicanaux (online et offline) sur plusieurs gammes
- Pilotage de budgets et suivi des KPI (CA, marges, ROI, RFA) pour sécuriser la performance
- Management d'assistants marketing et coordination avec équipes magasins et partenaires externes
- Lancement de nouveaux produits, création d'outils PLV et actions trade marketing

RESPONSABLE DES VENTES

HEINEKEN – DESPERADOS – PASTILLE DES ALPES | France & Outre-mer

Sept. 2019 – Juill. 2022

Pilotage des activités commerciales sur la région, combinant gestion opérationnelle du terrain et développement stratégique des ventes. Management des équipes, optimisation des performances commerciales afin d'accroître les résultats.

- Management et accompagnement d'une équipe de 7 collaborateurs
- Définition et pilotage des stratégies commerciales et marketing locales, y compris pour les Grands Comptes.
- Lancement de nouveaux produits et mise en place d'actions trade marketing, PLV et outils commerciaux

FORMATION

INSEEC BUSINESS SCHOOL

Master Management Commercial & Marketing

IUT SAVOIE MONT-BLANC

Management International & Entrepreneuriat

LANGUES

Français : natif

Anglais : business

Espagnol : intermédiaire

COMPÉTENCES

