

DIRECTEUR COMMERCIAL

FRANCOIS DUPUY-VALETTE

Retail • FMCG • Industrie • Grands comptes • Management • Coaching • BtoB/BtoC

CONTACT

+33 (6) 51 36 24 66

f.dupuyvalette@gmail.com

Nice (06)

EXPERTISES

- Stratégie & Go-to market
- Pilotage de la performance
- Négociation grands comptes
- Coaching & Management
- Recrutement & Formation
- Analyse financière (P&L)
- Gestion centre de profit
- Gestion de réseau

FORMATION

HEC PARIS

CESA - Executive Coaching

IPAC BUSINESS SCHOOL

Master 2 - Business Management

TBS EDUCATION TOULOUSE

Bachelor - Management

LANGUE-DIGITAL

- Anglais (professionnel - B2/C1)
- Français (langue maternelle)
- ERP SAP - CRM Salesforce
- IA (analytique et générative)

HOBBIES

- Rugby
- Krav Maga
- Crossfit
- Equitation
- Culture et Gastronomie

PROFIL

15+ ans d'expérience en négociation et management commercial, avec une expertise reconnue en Retail, industrie et grands comptes.
Je combine stratégie et vision, gestion opérationnelle et développement commercial, transformant les enjeux stratégiques en résultats concrets.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

GROUPE FITT (Groupe industriel International - Italie)
Directeur des Clients Nationaux - Retail (Monaco), depuis 2025

- Responsable du marché Retail France/Export : CA > **35M€**
- Négociation et exécution d'accords grands comptes GSB (Building)
- Management de 6 collaborateurs (commerciaux grands comptes et ADV)
- Gestion des comptes stratégiques et des partenariats clés (Top to Top)
- Membre du CODIR MC

DUPUY LEVASSEUR AGENCY (Conseil RH)
Dirigeant - Consultant, formateur (Biarritz), 2021-2025

- Structuration des organisations et accompagnement **30**+ entreprises : Développement des équipes et conduite du changement (CODIR/RH)
- Recrutement & Coaching professionnel (**50**+ accompagnements)
- Formation EXED : Analyse stratégique, négociation & management

GROUPE SALINS (Groupe industriel Européen - France)
Directeur Commercial - Région Sud (Montpellier), 2011-2020

- Stratégie commerciale, négociation et pilotage de l'activité : CA > **50M€**, croissance volumes +**15%** et marge +**35%** (GSA, Horeca, Travel Retail, GSB)
- Management de 15 collaborateurs (commerciaux terrain et ADV)
- Gestion de réseau, des clients clés et représentation professionnelle
- Membre des comités stratégiques (CODIR AGM et COPIL DNV)

Chef de Marché - France/Export (Levallois-Perret), 2010-2011

- Définition et structuration de l'offre produit Marketing (PGC/Cosmétique)
- Gestion P&L, BR et pilotage de la stratégie commerciale premium
- Développement de la distribution France et coordination Export (MN/MDD)

Key Account Manager GMS - France/Belgique (Paris), 2006-2010

- Stratégie et développement commercial "Sel La Baleine" : CA > **20M€**
- Définition de la politique commerciale, juridique et promotionnelle
- Négociation et exécution d'accords nationaux grands comptes PGC (MN)
- Pilotage du Category management et de la politique Merchandising

ATLANPACK (Groupe Next - Packaging)
Responsable Grands Comptes Industrie (Bordeaux), 2004-2006

BRASSERIES KRONENBOURG (Groupe Danone/S&N)
Responsable de Secteur Sénior GMS (Brive), 2001-2004

GROUPE CASINO (Hypermarché Géant Casino)
Manager Commercial GMS (Montauban), 2000-2001