



Benjamin Mantecon

Brand Developer

41 ans

- Permis de conduire

✉ manteconb@yahoo.fr

☎ +33 (0) 6 60 84 37 93

📍 155 impasse du jardin,
30129 Manduel,
France

Spécialiste de l'implantation et du développement commercial de marques de sport

Pour en savoir plus, consultez mon CV en ligne : www.linkedin.com/in/benjamin-mantecon-2623a126/

EXPÉRIENCES

Account Manager

TBS - Depuis juin 2020



Attaché commercial secteur Sud Est / Occitanie

Sales Director

ONTRACKS - Juin 2018 à octobre 2019



Ontracks, startup marseillaise ayant créé un système de navigation intuitif par vibration, et récompensée par un CES Innovation Award à Las Vegas en 2019.

Objectifs: accompagnement de la startup par la mise en place d'une structure logistique et commerciale en France et à l'international

- création d'une structure commerciale France orientée sur 3 grands axes Cycle, Electroniques et Sport
- en relation avec 7 agents Sport, un distributeur Cycle, et un distributeur Electro
- Recherche et négociation d'accords avec des distributeurs et/ou agents à l'international
- élaboration des éléments de marges: markup, commissions, budget marketing vs coût de revient des produits et coûts logistiques
- participation étroite au développement du produit

Key Account Manager

DECKERS BRANDS - Mai 2014 à décembre 2017



Hoka One One, marque jeune (2010) et exclusive sur le marché du running vient d'être rachetée par le groupe Deckers et une structure France s'organise par l'intégration d'une force de vente dédiée.

Objectifs: implanter et développer de la marque Hoka sur les territoires définis de manière quantitative tout en rendant la marque crédible auprès de la distribution et des consommateurs

- gestion et développement d'un portefeuille clients secteur Sud Est / Rhône Alpes, formations, trade, testing, ouverture d'une centaine de points de ventes
- gestion des comptes nationaux et des centrales d'achat nationales (Intersport, Sport 2000 et Sports et Loisirs), web (Sarenza et Spartoo), outdoor (Au Vieux Campeur) et spécialistes (Endurance Shop, Running conseil, foulées, etc).

Résultats: CA multiplié par 10 en 3 ans, et Hoka marque de chaussures running qui connaît la plus forte progression depuis 30 ans

FORMATIONS

Programme Grandes Ecoles - ESC

Kedge Business School

Septembre 2002 à septembre 2004

Euromed Marseille - spécialisation marketing ventes

Bachelor of Science

Coventry University UK

Septembre 2001 à juin 2002

Bsc Honors - European Engineering Business Management

DUT Techniques de Commercialisation

IUT Montpellier

Septembre 1999 à juin 2001

COMPÉTENCES

Langues

▶ Anglais



▶ Espagnol



Informatique

Pack Microsoft Office



Enseignement

Professeur Vacataire IUT Nîmes et Montpellier

LOISIRS

Sport

▶ Vélo: route et VTT

▶ Ski

▶ Rando

▶ Course à pied

Account Manager

DECKERS BRANDS - Juillet 2011 à mai 2014



TEVA appartenant au groupe DECKERS (UGG Australia, TEVA, HOKA ONE ONE, SANUK, etc...). Reprise de la distribution en direct avec la création d'une filiale Deckers France courant 2011

Objectif : développer la marque Teva sur le secteur stratégique Rhône Alpes tout en la rendant crédible auprès de sa clientèle cible

- implanter et développer la marque sur les clients stratégiques et spécialistes outdoor / bike
- définir et choisir les gammes France en accord avec le Country Manager
- implanter la marque sur le réseau généraliste Sport (Intersport, Sport2000, Twinner)
- assurer la communication, mise en avant de la marque sur point de vente et formation vendeurs

Résultats: ouverture de 70 nouveaux points de vente et multiplication du CA par 4

Responsable de secteur

LE COQ SPORTIF - Juin 2007 à juin 2011



Secteur Nord/Paris/RP (2007 à 09) - Rhône-Alpes (2009 à 11)
Suite à son rachat par le holding Airesis en 2006, Le Coq Sportif marque emblématique française doit renaître des ses cendres sur le territoire

Objectifs : développer et segmenter la marque Coq Sportif sur les réseaux Sport, Lifestyle et Fashion, rendre la marque désirable dans les magasins clés

- Ventes des gammes chaussures textile et accessoires en présaison
- gestion du facturé et du compte de résultats
- relais des initiatives marketing et trade marketing

Résultats : Ouvertures de 120 comptes clients, et passage de 400 à 2m€ de CA annuel en 2ans sur chacun des 2 secteurs

Key Account Executive

NIKE - Janvier 2007 à mai 2007



Responsable grands comptes en charge des centrales SPORT 2000 et SPORTS et LOISIRS en textile.

Négociation des opérations commerciales nationales

Référencement de l'intégralité des gammes textile performance et sportswear

Relais de la force de vente vs enseigne

Délégué commercial Textile

NIKE - Décembre 2004 à janvier 2007



Délégué commercial Textile secteur Nord/Paris, en charge des clients générant un CA annuel supérieur à 150k€.

Présentation des collections, négociation des budgets d'achats, mise en place des opés Trade Marketing, puis optimisation du compte de résultats par la gestion des annulations et la prise de réassort et de fin de série.

CA généré supérieur à 4M€ à l'année.

Conseiller de vente

DECATHLON NÎMES - Septembre 2002 à septembre 2004



rayon cycle et roller