

Stanislas Le Tourneur d'Ison

E : stanislas.lti@gmail.com | M : +33 6 07 36 54 20

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- 2014 – 2025 **LTI – Directeur général**
Commerce de gros, Paris
- Supervision de l'ensemble des activités d'achat et de vente en B2B et B2C pour l'ensemble des comptes de la société.
 - Élaboration et mise en œuvre de stratégies de croissance pour maximiser la rentabilité et développer des partenariats à long terme avec des clients stratégiques.
 - Direction de l'organisation interne en supervisant une équipe multifonctionnelle, optimisant ainsi la coordination entre les services pour assurer la performance commerciale et la satisfaction des clients.
- 2017 – 2018 **SHOWROOM PRIVÉ – Directeur Commerciale B2B/B2C**
Vente événementielle en ligne, Ile de France
- Encadrement et gestion d'une équipe de 14 personnes pour la vente en ligne et l'organisation d'événements commerciaux, avec un focus particulier sur le développement des ventes B2B et B2C.
 - Analyse des performances commerciales et mise en place d'action pour augmenter le chiffre d'affaires de +30 %.
 - Élaboration de plans d'action visant à accroître l'engagement des clients et à anticiper leurs besoins à travers des analyses de marché et de la concurrence.
- 2002 – 2014 **RIVATEX – Directeur associé**
Commerce de gros, Paris
- Co-direction stratégique de l'agence, analyse approfondie des stocks, gestion des flux et suivi des performances commerciales.
 - Mise en œuvre de solutions commerciales pour optimiser les stocks et renforcer la position de l'agence sur le marché B2B et B2C.
 - Suivi de l'atteinte des objectifs financiers, en renforçant les liens avec les partenaires stratégiques et en dirigeant les initiatives de développement.
- 1992 – 2002 **SFADT – Directeur Commercial**
Commerce de gros d'habillement, Paris
- Responsable de la négociation commerciale avec les fournisseurs et acheteurs, garantissant une gestion optimale des stocks et des marges bénéficiaires.
 - Responsable de la gestion des stocks et de la stratégie commerciale.
 - Management d'une équipe de 12 personnes pour assurer la gestion et la distribution des produits.
- 1990 – 1992 **V.H.I – Responsable Commerciale**
Commerce de gros, Paris
- Animation du réseau de vente et de la distribution en France.
 - Prospection de nouveaux clients.
- 1989 – 1990 **CHRISTIAN DIOR PARFUM – Attaché Commercial**
Parfumerie de luxe, Paris
- Suivi commercial clientèle et gestion des demandes de réapprovisionnement.
 - Prospection commerciale.
 - Gestion des stocks.
- 1988 – 1989 **AGPR – Commercial Régional**
Conseil en gestion, Paris
- Gestion d'une équipe commerciale dans le but de développer la signalétique publicitaire routière.
 - Développement commercial.

FORMATIONS ET ÉTUDES

- Septembre 2024 **CRA (Centre de Reprise d'Affaires)**
Formation de reprise d'entreprise, approfondissement des connaissances sur la gestion et la stratégie d'entreprise.
- 1986 – 1988 **L'ÉCOLE DES CADRES – BTR / BTS**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Sports** Tennis, Golf, Ski, Squash, Padel.
Permis A, B et Bateau.
Statut familial Marié, deux enfants.
Informatique Pack Microsoft Office, Microsoft Teams, Salesforces (CRM).