



Fabrice Thoumyre

GESTION OPERATIONNELLE & RELATION CLIENT

CONTACT

☎ 06 33 83 80 97

✉ thoumyre@hotmail.com

📍 18 rue des Fontenelles
92310 Sèvres

🌐 linkedin.com/in/fabrice-thoumyre

COMPETENCES

- Organisation / planification
- Développement & Gestion commerciale
- Management
- Gestion de projets
- Gestion centre de profit
- Créativité
- Capacité adaptation
- Animationn / Formation

LANGUE

- Anglais (courant)
- Espagnol (intermédiaire)

FORMATION

- Kedge Business School
- promo 2000 (option finance)
- IUT GEA promo 1997

SPORTS

- Football (compétition),
Golf, Montagne, Tennis

PROFIL

Fort de plus de 20ans de gestion commerciale dans le BTC et BTB, j'aime la relation client autour d'un développement de projet commercial.. Passionné de sport et d'Outdoor, j'ai développé une bonne capacité à gérer des centres de profits.

EXPERIENCE

Responsable direction adjointe

Septembre / octobre 2025

Golf & Tennis Haras de Jardy (Ugolf-Bluegreen)

- Management et organisation pôle accueil (tennis golf et restauration),
- Gestion planning ,encaissement, abonnement, facturation, relation client

Responsable Gestion commerciale

Juillet 2025

Golf de Feucherolles (Ugolf-Bluegreen)

- Gestion et organisation pôle accueil (immersion professionnelle)
- Découverte outils de gestion et création d'un book d'insertion

Responsable Grands Comptes

2012-2025

Learnship Networks (formation linguistique)

- Animation et croissance d'un portefeuille clients
- Management d'une équipe de 3 personnes
- Formation de 20 commerciaux
- CA annuel : 100K€ à 830K€

Responsable Développement et gestion de projet

2010-2011

○ Invesport Conseil (conseil marketing et communication)

- Conception, recommandation et mise en œuvre merchandising
- Conseil et gestion des clients grands comptes : CA annuel 600K€

Responsable département et Formation

2006-2010

Decathlon SA

- Animation commerciale de 3 départements (montagne Eau et santé découverte), Gestion d'équipe de 20 personnes
- Recrutement et formation de 30 vendeurs
- Définition de la politique commerciale et négociation des gammes
- Organisation de projet évènementiel : TROCATHLON (record région Paris avec 18K€ de CA en 2008) et BELLE RANDO
- Responsable Formation magasin (1^{er} Région Paris Est)
- CA 2009: CA 3,3M€, 1er magasin, 2ème région (montagne)
- CA 2008: CA 3,1M€, 1er magasin, 4ème région (montagne)
- CA 2007 : CA : 3M€, 1ère région, 3ème magasin (eau)
- Baisse de la démarque de 50% en 3 ans (0,6% à 0, 33%)

Responsable Grands Comptes

2004-2006

7speaking (formation linguistique)

- Développement d'un portefeuille clients en formation E-Learning
- Direction d'une équipe de 5 commerciaux / animateurs: CA : 100K€

Ingénieur commercial Grands Comptes

Quartz Data & Dégetel (SSII)

2000-2004

- Prospection, négociation, gestion de projet, recrutement et suivi commercial des ingénieurs en mission (secteur industrie et internet)
- CA : 100K€ à 150K€,