

# Atelier Métier : Marketing & Commerce

---

Philippe CALLEJON

Réseau France



# SOMMAIRE

- ▶ **Le Réseau France en quelques chiffres**
  
- ▶ **Chef de Secteur Commerce**
  - **Un premier poste riche en diversité et en autonomie**
  
- ▶ **Quelles évolutions ensuite ?**
  
- ▶ **L'exemple de mon parcours chez TOTAL**

# Le Réseau France en quelques chiffres

- ▶ 2600 stations services
- ▶ 9 500 km<sup>3</sup> de carburants
- ▶ 550 M€ de CA Diversification (boutique, lavage, baie, restauration)
- ▶ Environ 700 000 clients par jour
- ▶ Une grande diversité de stations :
  - TOTAL : de la station autoroutière au petit revendeur / garagiste dernier commerce du village
  - ELF
  - Des modes de gestion adaptés à la taille de la station :
    - Gestion Directe (ARGEDIS, PROSECA),
    - Contrat de locataire gérant
    - Commissionnaires ou Revendeurs

# Le Métier de Chef de Secteur Commerce au Réseau France



# Le Métier de Chef de Secteur Commerce au Réseau France

## ► Un métier diversifié

Négociation des  
contrats

Qualité, Sécurité,  
Environnement,  
Sureté

Analyse économique  
des résultats

Marketing  
opérationnel

Animation des  
points de ventes

Développement,  
prospection

Recrutement des  
gérants

Gestion quotidienne des  
interfaces entre TOTAL et  
l'exploitant (monétique, travaux,  
maintenance, prix, ...)

Formation des  
exploitants

# Le Métier de Chef de Secteur Commerce au Réseau France

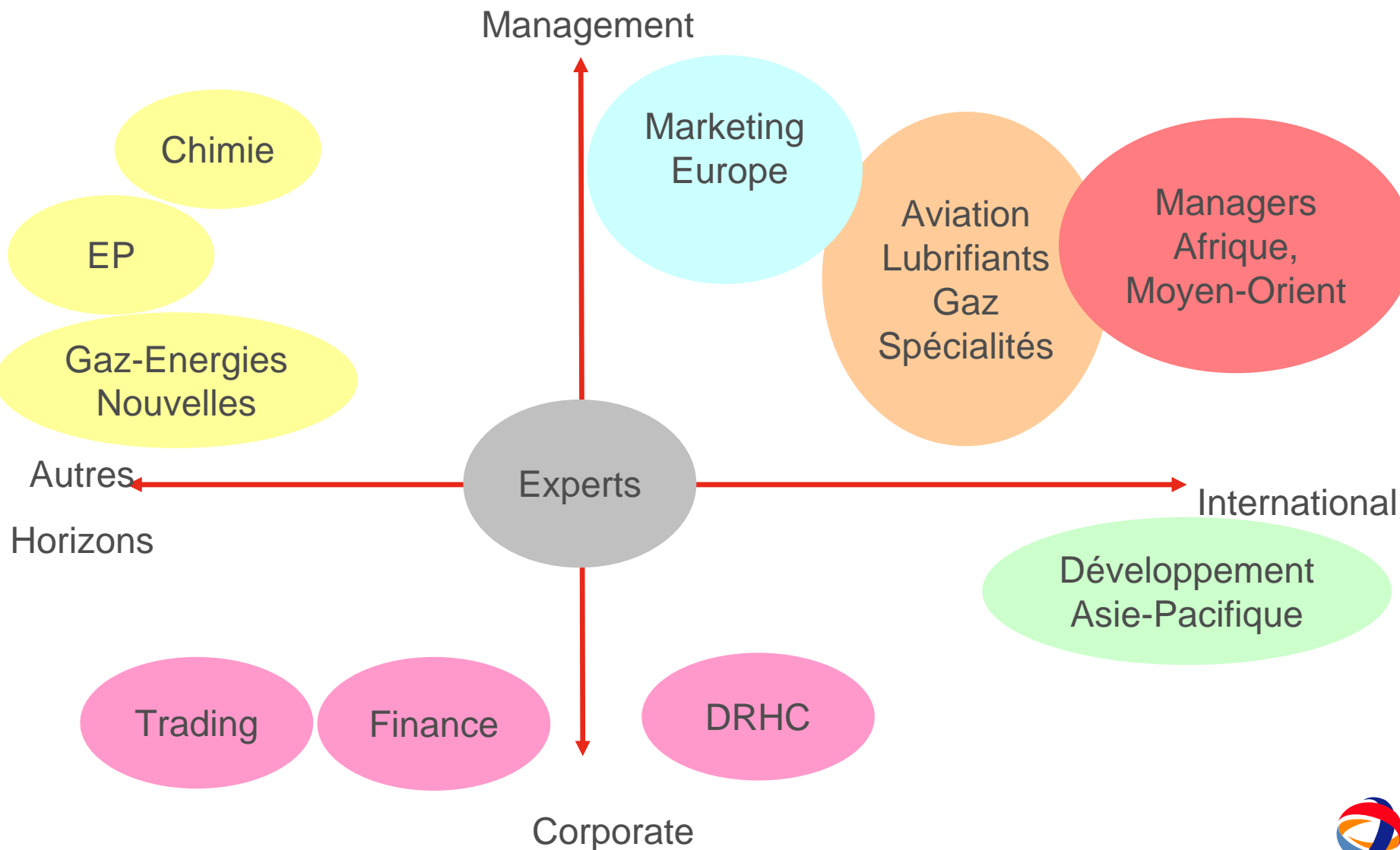
## ► Une grande autonomie

Responsable d'un réseau de 20 à 30 stations service sur un territoire géographique

Manager un centre de profit

Un métier de généraliste centré autour de la relation humaine

# Evolution dans le Groupe : Mobilité géographique et fonctionnelle



# Mon parcours

Formation d'ingénieur ENSEEIHT + ENSPM

