

# CARVALHIDO Jean-Paul

Né le 17 05 1971  
13, allée des acacias  
01440 VIRIAT (France)  
Permis B  
Tél : +33 6 09 78 68 28  
[jp.carvalhido@jpjassocies.fr](mailto:jp.carvalhido@jpjassocies.fr)



[Gestion centre de profits, Management équipe,](#)  
[Pédagogie, Formation, Commerce B to B et B to C.](#)

## **Gérant associé chez JPJ ASSOCIES**

**MÂCON**

Octobre 2020 à aujourd'hui

### Consultant/Formateur:

Création, animation de modules commerciaux (population commerciale et managériale)  
Consulting et Coaching – Création de modules clefs en main

### Gestion d'un Centre d'Affaires:

Domiciliation d'entreprises, location de bureaux et de salles de réunion

## **Gérant de Centre Auto**

**BOURG EN BRESSE**

Avril 2012 à décembre 2019.

Activité de services dans l'entretien automobile

Rachat d'une société en difficultés. Recrutement d'une nouvelle équipe. Mise en place d'une politique commerciale. Développement commercial. Détermination et suivi du budget prévisionnel. Relation, négociation et décisions avec fournisseurs et clients.

Cession du fonds

## **Directeur de district Paru Vendu (Communication Print - Digital)**

Janvier 2011 à mars 2012

**AIN SAÔNE & LOIRE**

Gestion d'un centre profits

3 agences, 20 collaborateurs (Commerciaux, Chef des ventes, assistantes commerciales)  
Création et organisation d'une nouvelle organisation fonctionnelle, mise en œuvre et application de nouvelles règles de fonctionnement, garant de la politique commerciale de l'entreprise.

## **Directeur de publication Paru Vendu (Communication Print - Digital)**

**COLMAR**

Janvier 2007 à décembre 2010

Agence de 7 collaborateurs (Commerciaux, assistante commerciale)

Encadrement d'une équipe dans un secteur hyper concurrentiel, recrutement, formation, mise en œuvre de règles de travail, garant de la politique de l'entreprise et garant de la marge opérationnelle du site.

## **Directeur de publication Paru Vendu (Communication Print - Digital)**

**HAGUENAU**

Janvier 2006 à décembre 2007

Agence de 5 collaborateurs (Commerciaux, assistante commerciale)

Encadrement d'une équipe dans un contexte mature et leader, management équipe hostile au changement.

Garant de la bonne marche de l'entreprise, action sur des leviers qualitatifs (marge de l'agence, augmentation du nombre de clients, développement de nouveaux produits)

**Chef des ventes Paru Vendu** (Presse gratuite)

**BOURG EN BRESSE**

Janvier 2003 à décembre 2005

Gestion d'un portefeuille clients et encadrement de l'équipe, accompagnement collaborateur terrain, validation des devis clients, reporting, intégration de nouveaux collaborateurs

**Chef de publicité Le Local** (Presse gratuite)

**BOURG EN BRESSE**

Janvier 1996 à décembre 2002

Gestion d'un portefeuille annonceurs : prospection, fidélisation, plan de communication, conseil et recouvrement factures

---

**Formations :**

-2006 : cursus manager Comareg GHM: formation sur 1 an aux techniques managériales et à la gestion d'un centre de profits

-1995 : BTS force de vente en alternance SB formation à Dijon (Côte d'or )

-1990 : Bac G3 techniques commerciales lycée Ozanam à Macon (Saône et Loire)

---

**Centres d'intérêt :**

- Investisseur en immobilier locatif

(achat, mise en place locataire, gestion des loyers, gestion des travaux)

- Membre de la CPME 71

- Marché des médias

- Marché automobile

- Marché immobilier

---

**Compétences clés:**

**- Management**

Recruter, former, mise en place plans d'action, suivi individuel (brief et débrief, réunion commerciale)

**- Gestion**

Construction budgétaire, reporting, gestion de la marge opérationnelle, réflexion et mise en application de décisions de rentabilité

**- Relations publiques**

Représentation de la marque ou de l'institution auprès de décideurs économiques ou politiques

**- Commerce**

Gestion de clients , fidélisation de clients , conquête et reconquête de clients ou prospects, mise en œuvre de « new business » sur des cibles identifiées