Directeur de filiale

Né(e) en 1977 · 95150 TAVERNY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1004132022

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac — École technique d'Eragny sur Oise
BAC Professionnel Electrotechnique

Expériences professionnelles

01/2023 - 09/2025 — Directeur Commercial

Animation et management d'une équipe de 16 personnes, développement des talents, négociations de contrats cadres avec grands comptes et comptes stratégiques, gestion budgétaire et suivi de la rentabilité, mise en place d'outils de suivi de performance et indicateurs clés, actions marketing et commerciales ciblées, soutien au closing des ventes.

01/2022 - 12/2023 — Responsable Commercial France

Gestion et développement des clients grands comptes (fabricants et revendeurs de mobiliers de bureaux, agenceurs et aménageurs), référencement de marques auprès des principaux distributeurs spécialisés en matériel électrique (REXEL, SONEPAR, YESSS, etc.), animation du réseau commercial (formations produits, promotions, challenges).

01/2021 - 12/2022 — Directeur Commercial

Pilotage d'une équipe de 5 commerciaux itinérants, référencement de marques auprès des principaux distributeurs (REXEL, SONEPAR, etc.), animation du réseau commercial, préconisation des études EKLALIGHT auprès d'installateurs régionaux et nationaux (VINCI, EIFFAGE, EQUANS, SATELEC).

01/2017 - 12/2021 — Directeur des ventes France et Belgique

Constitution et management d'une équipe de 11 agents commerciaux indépendants pour le marché français et d'une agence de représentation pour le marché belge, référencement de la marque auprès des distributeurs, animation du réseau commercial (plans d'actions, promotions, challenges).

01/2010 - 12/2017 — Ingénieur Commercial

Création, développement et management d'un réseau d'agents indépendants (8 agents) pour la représentation de la marque sur le territoire national, référencement de la marque auprès des distributeurs, prescription auprès de fabricants de mobiliers de bureau, détection de projets et réalisation d'offres commerciales, animation du réseau commercial (plans d'actions, promotions, challenges, présentations produits).

01/2008 - 12/2010 — Ingénieur Commercial

Prescription de la marque auprès d'une clientèle d'installateurs spécialisés, détection de projets et construction d'offres commerciales, réponses aux cahiers des charges, conception d'architectures réseaux Ethernet selon les besoins clients.

01/2005 - 12/2008 — Technico-Commercial

Réponses aux appels d'offre des services techniques des collectivités locales, développement et fidélisation de la clientèle, conception et mise en œuvre d'actions commerciales, élaboration et conduite de projets de développements commerciaux.

01/2001 - 12/2005 — Technico-Commercial

Développement de la clientèle, animation de point de vente, prescription de la fabrication de cordons sur mesure.

Langues

Français (maternelle), Anglais (maternelle)

Atouts

Management d’une équipe de 16 personnes, Stratégie commerciale, Établir les objectifs de vente, Élaborer une politique tarifaire, Gestion et établissement des contrats cadres, Gestion du budget marketing, Gestion des marges, Pack Office, SAGE 100, SAGE X3, HubSpot, Bricolage, Mécanique

Permis

Permis B

Loisirs

Bricolage, Mécanique

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.