Né en 1971
92700 Colombes
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1009140902

Directeur commercial - france, international

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2000: Diplôme de l' ESSEC IMD en marketing stratégique + 1993: Diplôme de l' E.S.G (Ecole Supérieure de Gestion, option négociation)

Expériences professionnelles

Depuis 2005, Directeur Division Génie Electrique, Mécanique et Thermique, Réseaux d' Energies & Maintenance, Membre du comité de Direction Hilti France Chiffre d'affaires : 95 m€, 190 salariés, 16 Managers - 1ère Division en France Projets stratégiques : Vision 2015, Développement des Nouveaux Marchés (Génie Civil, Eau, Solaire, Nucléaire) Directeur Division Tout Corps d'Etat - Pôle Technique - Cellule Grands Comptes, Membre du comité de Direction Hilti France Chiffres d'affaires : 75 m€, 110 salariés, 18 managers Projets stratégiques : Création Cellule Grands Comptes, Politique Salariale, Développement des canaux de Ventes (E-Business, Vente directe, Distribution), Développement du Service Fleet (gestion/location de parc d'outillages) Directeur Régionale des Ventes, Publique & Industries, Paris

2001 - 2004, Directeur Conseil, Division CRM, Industrie et Grande Consommation, International Valeo Service, Schneider Electric, Paris Directeur Projet Switch pour la refonte complète du système d'information, de l'organisation Vente/marketing et des processus de fonctionnement Michelin, Clermont-Ferrand Directeur Projet Marketing Relationnel Michelin OnWay , de la création (marketing, communication, centre d'appels) à l'implémentation dans le réseau de vente, incluant la définition complète des nouveaux Services Michelin offert aux consommateurs cible Caterpillar, Genève-Birmingham-Vancouver-Santiago Chef de Projet GRC pour le déploiement à l'international du nouveau système d'information

1995 - 2000, Responsable de Projet Sales & Operating Planning, Europe Responsable Développement des Ventes, France, Marché Grande Consommation Chef de Secteur, Négociateur régional, Troyes puis Marseille

1993 - 1994, Chef d'études Marketing, Philadelphie (USA), VSNE

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Secteurs: Bâtiment - Industrie - Energie - Création/gestion de filiale - Entité globale >10 000 salariés (Expert)

Centres d'intérêts

- Trekking, Voile