44120 Vertou
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1103071243

Directeur regional des ventes

Ma recherche

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

Formations

BAC C - 1981 + Equivalence maîtrise en gestion d'entreprise et mercatique - 1989 + Formation spécifique en Marketing Vente FORACTION - 1998 + Stage training cadre CAPFOR - 1994

Expériences professionnelles

Depuis 2006 : Directeur Commercial Membre du Comité de Direction - FDA Industrie des produits bétons - 49 salariés - CA 13 M€ - MB 4% Vente directe aux réseaux de distribution et aux apporteurs d'affaires (B to B)Vente directe et prescription des produits aux Professionnels (B to B) Développement de la zone d'activité de 3 à 10 départements Maintien du CA avec une augmentation de MB de 4% Recrutement, formation, management des forces de vente et animation des réseaux de distribution Création d'outils d'aide à la vente, organisation de salons pour soutien à la vente aux professionnels Lancement d'un nouveau produit HQE (blocs en pierre ponce)

Innovation en Design industriel - 100 collaborateurs - CA 7M€ - MB 6% Vente aux Professionnels, GSB, négociant, réseaux de distribution français et étrangers Développement de la zone d'activité du régional à l'international Recrutement, formation, management des mandataires et animation des réseaux de vente Rédaction du cahier des charges, choix des sous-traitants et prescripteurs

1994 - 1997 Directeur de Centre de profit - PLAKABETON Industrie des accessoires pour le bâtiment - 60 salariés - 5,9 M€ - MB 7% Vente aux Professionnels (Promoteurs, Négoce matériaux, GSB, BTP, Architectes, Pavillonneurs, ...) Gestion complète du centre de profit (Commercial, Logistique, RH) Mise en place du plan d'action commerciale et de la stratégie de marketing. Réponses aux appels d 'offre européens, suivi des chantiers et du matériel 1992 - 1994 : Directeur de Centre de Profit - MAISON MIKIT Pavillonneur - 50 salariés - 4M€ - MB 4% Vente aux particuliers. Création du service commercial, définition de la stratégie de marketing. Recrutement formation et management des vendeurs (40 commerciaux, 20 télés prospectrices). Mise place d'une coopérative de finition 2nd oeuvre.

1990 - 1992 : Directeur Commercial - TECHNIVAP & BRETAGNE INCENDIE - Détection et protection incendie - 60 salariés - 3,5M€ - MB 8% Vente aux dministrations, aux Particuliers, aux Professionnels et aux Grands Comptes Développement du département "Savety-First", mise en place de son programme de commercialisation. Refonte de la vente en B to B, recrutement, formation, animation des revendeurs ou prescripteurs

1987 - 1990 : Directeur Régional. - CFCI (Compagnie Française des Conseils Indépendants) Conseil en entreprise - 110 salariés - 3 M€ - MB 10% Toute entreprise de plus de 10 salariés. Recrutement et Animation des délégués conseils (10 chefs de groupe, 100 délégués). Management de la région Ouest, organisation des secteurs et détermination des intervenants.

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Création d'un groupe de réflexion sur l'évolution du bâtiment (Environnement, Produits HQE, Construction Création d'un club amateur de Handball dans le vignoble nantais
Handballeur depuis 1971, meilleur niveau atteint National 1puis 8 ans en région
Commercialisation de la régie publicitaire du POPB pour le tournoi international de l'équipe de France 1994

Service national effectué de 09/1981 à 09/1985 en Afrique Centrale.