

Né le 07/07/1983  
**69600 Pierre Benite**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1103291525**



## Responsable commercial

### Objectifs

RESPONSABLE COMMERCIAL

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services commerciaux, le Bâtiment, le Matériel BTP.

### Formations

**2007** : Bac +5 à EM LYON  
MASTER 2 EN MANAGEMENT ET STRATEGIE

**2004** : Bac +2 à IUT B sur Lyon1  
DUT TECH DE CO

**2002** : Classe préparatoire aux grandes écoles à LYCEE ST JUST sur Lyon 5  
PREPA HEC

### Expériences professionnelles

**06/2022 à ce jour :**  
Responsable Commercial Idf chez Goconseil sur Paris (75)  
OBJECTIF : 1M EUROS DE CA  
Développement d'une base de 100 prospects transformés en clients  
Définition de la stratégie de communication et marketing à mettre en oeuvre afin de maximiser le CA et les marges  
Elaboration d'une offre de services adaptée aux TPE afin de susciter l'attention du client  
Solution de gestion, solution protection juridique et conseils

**09/2019 - 01/2022 :**  
RESPONSABLE COMMERCIAL chez B3 France sur Bobigny (93)  
Septembre 2019 à Janvier 2022 - RESPONSABLE COMMERCIAL  
OBJECTIF : 2M EUROS DE CA  
Mise en place d'une stratégie de développement commerciale des matériels d'échafaudages ALUSCAFF  
Prospection directe et visite des clients et prospects afin de consolider le CA et de déclencher de nouvelles opportunités commerciales  
Direction commerciale France

**09/2018 - 07/2019 :**  
RESPONSABLE COMMERCIAL chez Mentrech-techfirm.ch sur Annecy (74)  
GESTION FINANCIERE ET COMMERCIALE :  
Gestion d'une BU spécialisée dans le recrutement et le placement de personnel en France dans le secteur industriel et BTP

Gestion financière de l'activité avec mise en place d'un business plan et contrôle des objectifs  
Prévision des coûts de recrutement et calculs des marges commerciales  
Mise en place de tableaux de bord de contrôle de gestion opérationnelle afin de garantir la rentabilité  
Clientèle cible : en majorité dans le secteur des échafaudages  
Prospection permanente sur le secteur sud-est de la France  
**RECRUTEMENT :**  
Recrutement de personnels techniques mais aussi de cadre du BTP  
Analyse et définition des besoins des clients en personnel afin de cibler stratégiquement le ou les profils recherchés

### **2015 - 2018 :**

**BUSINESS MANAGER EXPORT** chez Sercem Industrie sur Mions (69)  
**PROJET COMPAGNIE DES MINES DE BAUXITES EN GUINEE CONAKRY**  
Gestion financière et commerciale du projet - Budgets prévisionnels et contrôle des objectifs (PARTIE ECHAFAUDAGES)  
Développement et fidélisation de la relation avec la direction des achats Monde basée à Bruxelles et direction des achats en Guinée  
Contrôle de gestion et audit opérationnel export  
Suivi technique des projets d'intervention en Afrique de l'Ouest, Gestion des facturations export  
**FORMATEUR** détaché à la COMPAGNIE des BAUXITES de GUINEE (CBG) Formations des techniciens sur site  
Création, suivi et gestion de projet de maintenance sur la partie Travaux d'accès difficiles  
Participation aux comités de l'association FORMINE (Ecole des Mines de Saint-Etienne)  
Rotation à l'étranger en 4\*4  
Travail sur les appels d'offre internationaux tels que la rénovation de centrales hydro électriques de Cobaya en Guinée et Garafiri Présentation d'offres commerciales exports au ministère des mines de Conakry  
Gestion du projet échafaudages sur sécheurs tournants chez Calcia et Lafarge à Rombas, Sète et Saint Malo.

### **2014 - 2014 :**

**DIRECTEUR COMMERCIAL** chez Centre De Formation Fme Abcminet sur St-etienne (42)  
Gestion d'un centre de formation aux travaux d'accès difficiles,  
Gestion et réalisation des agréments CARSAT  
Recrutement de formateurs vacataires  
Réponses aux appels d'offres  
700 heures de formations dispensées  
Prospection clients sur France et gestion de la relation avec les clients et institutions telles que la DIRECCTE  
Elaboration de supports de formation sur les bases des référentiels existants édités par les CARSAT

### **2007 - 2013 :**

**RESPONSABLE COMMERCIAL FORMATION** chez Conform sur Domarin (38)  
Responsable commercial formations France  
Rédaction de supports de formation nationaux  
Formation de stagiaires et formateur - Intervention dans les GRETA d'enseignement supérieur  
Création de référentiels formation de techniciens de l'enveloppe du bâtiment  
Formation de stagiaires au NIGERIA et en SUISSE missions de courtes durées avec rédaction des supports de Responsable des clients internationaux :  
Entrepose projets Nigeria / Sonatrach / PDVSA VENEZUELA / CERN Genève

## **Langues**

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Allemand (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

## **Logiciels**

Ciel

## Atouts et compétences

---

EXPORT

KPI

BUSINESS EXPERT

PROSPECTION

GESTION D AGENCE

MANAGEMENT STRATEGIQUE

## Permis

---

Permis B