Responsable Commercial

Né(e) en 1983 · 69600 PIERRE BENITE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1103291525

Objectif

RESPONSABLE COMMERCIAL

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Mobilité : france et étranger
Rémunération : Plus de 3000
Secteur : Services commerciaux, Bâtiment, Matériel BTP

Formations

2007 — Bac +5 — EM LYON
MASTER 2 EN MANAGEMENT ET STRATEGIE
2004 — Bac +2 — IUT B
DUT TECH DE CO
2002 — Classe préparatoire aux grandes écoles — LYCEE ST JUST
PREPA HEC

Expériences professionnelles

06/2022 - à ce jour — Responsable Commercial Idf
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
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
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
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

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 pas les CARSAT

2007 - 2013 — RESPONSABLE COMMERCIAL FORMATION

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 / Sonatrac / PDVSA VENEZUELA / CERN Genève

Langues

Anglais (Courant), Allemand (Intermédiaire)

Compétences

EXPORT
KPI
BUSINESS EXPERT
PROSPECTION
GESTION D AGENCE
MANAGEMENT STRATEGIQUE

Atouts

UN DEVELOPER EXPERT ET DETERMINE

Logiciels

Ciel

Permis

Permis B

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