Directeur Marketing et Commercial

94210 Saint-Maur-des-Fossés · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1105301038

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Monteur / Monteuse de panneaux photovoltaïques

depuis schüco scs (ca 285 m€ / 300p) groupe allemand schüco international leader de l'enveloppe du bâtiment alu/pvc/solaire responsable marketing produits solaires (équipe de 2 personnes) missions création d'un service marketing solaire (ca 45 m€) energies renouvelables / pompes chaleur, produits photovoltaïques et solaires thermiques résultats lancement d'une offre sur mesure de kits résidentiels photovoltaïques " N•veloppement d'une offre complète packagée (par région, par puissance, par type de tuiles) " Þ–Æ–÷ ation du pilotage commercial et marketing " 7.– F–öâ BwVæR æ÷W`elle dynamique commerciale (kits sur installations) " 6–× Æ–f–6 F–öâ GR icing (facturation en €/wc sur sap) " vW7F–öâ FR 7Fö0ks dédiés (livraison en 15 jours) " ÷ F–Ö—6 F–öâ FW2 fÇW, Æöv—7F— VW2 ‡ ationalisation de l'offre avec 20 références) développement de l'activité solaire thermique " Æ æ6VÖVçB BwVæR öfg&R FR ¶—G2 .—6–FVçF–VÇ2 F†W miques (+5 des ventes) " V Æ–f–6 F–öâ WB &W67 iption auprès des constructeurs de maisons individuelles " .– Æ—6 F–öâ FR 2 projets pilotes avec gdf suez et la ffc " `alidation et suivi commercial des devis thermiques collectifs service marketing produit opérationnel (ca 125 m€) " 7G ucturation de l'offre produit résidentielle et grands projets " coordination des lancements produit avec les services achats et logistiques " Ö—6R Vâ Æ 6R FW2 F leaux de bord / études de marché / veilles concurrentielles " VÆ &÷ ation de documentations et argumentaires btob et btoc " N•veloppement de maquettes pour les commerciaux et installateurs " 6ö÷&F–æ F–öâ FW2 6 Æöç2 WB évènementiels avec le service communication " Ö—6R Vâ Æ 6R FR `ormations régionales (9 lieux, 20 dates, 200 installateurs formés)

2008 - 2008 — Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

sonepar france (ca 2,5 md€ / 6000p / 30 enseignes / 500 agences) www.sonepar. groupe sonepar leader de la distribution électrique france chef de marché industrie reportant directeur marketing france missions création d'un poste de chef de marché industrie (ca 800 m€ / 50 fournisseurs) résultats mise en place d'un comité national pour les automatismes et périphériques industriels " –Æ÷F vR G imestriel des 5 chefs de marché régionaux " 6ö÷&F–æ F–öâ FW2 öfg&W2 WB FW2 Æ æ6VÖVçG2 &öGV—B æ—`eau national " N–f–æ—F–öâ F stratégie d'offre pour les nouveaux marchés (groupes de travail dédiés) elaboration des tableaux de bord industrie " 7G ucturation du business par produit / marché " Væ–`ormisation des remontées d'information des régions et des fournisseurs construction du référentiel industrie pour la base de données nationale sonepar " segmentation du business en accord avec les référentiels produit/marché en vigueur (organismes officiels, syndicats, associations professionnelles) " approchement du référentiel sonepar avec ceux des fournisseurs " alignement de la base de données avec celles des enseignes (5 régions / 30 enseignes) déploiement de 2 labels industrie (siemens / schneider) " Ö—6R Vâ Æ 6R BwVâ tenariat niveau national " VF—B FW2 compétences et plans de formation des agences concernées " N–f–æ—F–öâ FR Æ 7G atégie d'offre produit conjointement avec les fournisseurs

2006 - 2006 — Spécialiste management et réalisation d'assurance de la qualité des fournitures des systèmes d'armes

sick france (ca 35 m€ / 100p) groupe allemand sick ag fabriquant de capteurs industriels détection/sécurité/ identification division sécurité composants de sécurité hommes machines (directive européenne) responsable de division (équipe de 2 personnes) missions interface avec la maison mère allemande (business & marketing plans, reporting, …) management de 2 responsables produit relation avec les organismes officiels (inrs, cram, gimelec, ministère du travail,…) responsable groupe de produits missions interface avec la maison mère allemande (mix produit, market survey, forecast, workshops …) définition et gestion des stocks avec le service logistique formation et support des commerciaux, des distributeurs et des organismes de contrôle responsable produit missions lancement nouvelles gammes de produit support technique, applicatif et normatif formation des commerciaux et des distributeurs

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

æ Ç—6R FW2 Ö &6Ž—2 WB FW2 &öGV—G0
7G ucturation et développement commercial de l'offre
6 6—N’ `édérer et à animer une équipe, un projet
utonome, sens de l'anticipation et de l'initiative

Loisirs

Famille, Voyage, Corse et activités halieutiques

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