Directeur commercial Secteur INDUSTRIE, BATIMENT, SERVICES

95240 Cormeilles en Parisis · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1107071030

Ma recherche

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

Formations

1999
dess pratiques commerciales et marketing industriel i.a.e. de paris
1996
niveau bts actions commerciales cned
1994
unités de valeurs mercatique b0, droit & informatique c.n.a.m. paris
1991
niveau bac + 2 electrotechnique c.n.a.m. paris
1986
baccalauréat f3 (electrotechnique) lycée jean jaurès argenteuil

Expériences professionnelles

2009 - 2009

stage coaching en management osélite rh

2006 - 2006 — Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables

sesem directeur commercial groupe pompes salmson/wilo ingénierie des équipements du cycle de l'eau (captage, traitement, filtration et distribution) ca 9 m€ effectif 70 • elaborer la stratégie opérationnelle (commerciale et exploitation) et le business plan (nouvelle orientation). • manager les équipes (recrutement, animation, évaluation, objectif, …) 10 personnes (2 cadres). développer les actions commerciales et assurer le suivi • prospecter et négocier les grands comptes industriels, collectivités, administrations, hôtellerie, syndics, .. • surveiller et traiter les dossiers d'appels d'offres (service et travaux). • développer et mettre en place des outils de marketing opérationnel (stratégie de marque, plaquettes, web, …). • assurer le reporting groupe et la gestion opérationnelle (suivi d'affaires, rentabilités, budgets, prévisions, …). • définir, mettre en place et gérer le développement commercial de la filiale flom (ingénierie, construction d'ouvrages d'assainissement, entreprise basée lyon). • identifier et proposer des axes de développement externe (actuellement audit sur une entreprise, entretien et négoce/installateur d'adoucisseur et filtration sur lille). résultats ca + 4% exemple de réussites • aéroports de paris • cofiroute • total • accor • courtepaille • marie de paris recrutements & management rh responsable qhse en pour la mise en place de la certification apsad r5, gehse et iso . 2 assistantes commerciales, 3 chargés d'affaires () ile de france et lyon 2 chargés de clientèle (dev. contrats). 1 ingénieur grands comptes 1er 1 responsable développement 1er

2003 - 2006 — Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires du BTP

balas responsable marketing et commercial entreprise du second oeuvre (couverture, plomberie et génie climatique). c.a. 60 m€ effectif 650 • prescription auprès des bureaux d'études, constructeurs, promoteurs, architectes, collectivités… • influer une nouvelle orientation client dans la démarche de développement de l'entreprise (synergies) et assurer le déploiement du projet crm sous navibat. • proposer et mettre en place des outils de pilotage commerciaux. mise en place et suivi des indicateurs de performance commerciale (synthèse des départements et plans d'actions pour atteindre les objectifs du groupe). • organiser et planifier la mise en oeuvre de la fusion des 2 entreprises principales (avec 450 personnes) avec changement de marque • créer et développer les nouvelles identités des entreprises du groupe suite la fusion (au total 7 pme) • organiser le bicentenaire en (opérations internes et externes)

1999 - 2003 — Responsable des ventes zone export

sgcc responsable marketing produits groupe saint gobain pme ingénierie. c.a. 40m€ dont 80% l'export. effectif 70 • responsable du développement de nouveaux produits (chef de produits sur le contrôle qualité par traitement d'image et système d'information) • 4 nouveaux produits mis sur le marché (européen et asie). • traitement des appels d'offres internationaux (ex chine, usine dans la province de sichuan gagnée en) • support en tant qu'expert pour la force de vente (nationale et internationale réseau de 12 agences commerciales). • gestion de la communication et expositions plan marketing annuel (budget de 500 k€).

1997 - 2000 — Commercial / Commerciale export

sgcc (divers postes entre) responsable commercial export • développement commercial du portugal 10 usines prospecter (vente du type affaires, investissements industriels de production) • résultats = 8 mf, = 12 mf, = 17 mf

Langues

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

Loisirs

Equitation (pratique régulière - galop 6)
Moto, VTT, Cinéma, Tennis.

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