

Né en 1979  
92220 Bagneux  
5 à 10 ans d'expérience  
Réf : 1107211033

## Manager commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**6165 :**

☐ bac pro bâtiment construction gros oeuvre

**2001 :**

☐ classe préparatoire aux échanges commerciaux

### Expériences professionnelles

---

**2011 - 2011 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables

☐ gerant de societe (manager 4 commerciaux et 4 téléprospectrices) ecohabitat energies renouvelables, isolation murs et toitures, menuiseries extérieures création de la société mise en oeuvre de la politique de communication responsable du recrutement et de la formation responsable du développement commercial et animation des forces de vente suivi des commandes, chantiers et gestion de l'après vente recherche des partenaires techniques, ouverture de nouveaux comptes fournisseurs/sous traitants résultats objectif atteint 300k€ 650k€

**2009 - 2009 :**

Manager commercial des forces de vente

☐ responsable des ventes (manager 7 commerciaux, ca annuel confié 2 m€) k par k (réseau national de vente directe aux particuliers de menuiseries et pompes chaleur) prospecter, renouveler et développer le chiffre d'affaires recruter, former, briefing et débriefing des commerciaux. veiller respect de la trame de vente reportings journaliers et hebdomadaires fixer, suivre et animer les challenges suivi des litiges avant et après ventes

**2006 - 2006 :**

Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

☐ commercial terrain k par k développer un ca de 350 k€/an prospection terrain et téléphone vente directe aux particuliers et professionnels (terrain, foires et marchés) résultats ca développé 460k€ 490k€ 555k€ 695k€ (plusieurs fois meilleur vendeur france/ile de france plusieurs challenges voyages gagnés)

**2002 - 2002 :**

Assistant / Assistante achat

☐ responsable achat nina bazard prospection fournisseur et négociations des achats veille meilleur rapport qualité/prix et évaluation des risques de toute nature identifier les produits commercialisés

**2001 - 2001 :**

□ gerant de societe (manager 10 salariés) nouas telecom responsabilité fonctionnelle du compte de résultat  
gestion et organisation du planning personnelle vérification des comptes journaliers □ vendeur conforama (petit  
ameublement et produit électroménager) □ technicien accueil sav darty □ stage d'etude (8 mois) etude  
installation de chantiers installation d'ouvrages préfabriqués topographie cantonnement maçonnerie  
terrassment...

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

&#61656; FORMATIONS PROFESSIONNELLES :

Formation Managériale K par K

Formation technique des ventes K par K

Ecole des ventes Conforama

## Centres d'intérêts

---

&#61656; Natation, randonnée, football

Voyages, cultures : Nombreux pays visités...

Nouvelles technologies, photo, montage vidéo, Internet, bricolage et art culinaire...