Directeur commercial / ventes

Né(e) en 1970 · 60162 Vignemont · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1107291811

Objectif

trouver un emploi dans l'industrie du BTP

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2016 — Formation
Consultant Third bridge & gersonlerhrman groupe L.E.K consulting gmbh.
2015 — Formation
formation communication commercial
« Krauthammer ».
2008 — Formation
formation management & négociation
commerciale
2003 — Bac +2
BTS achats/ventes.
1994 — Bac
BAC G3

Expériences professionnelles

2022 - 2024 — Directeur des ventes
Industrie évoluant sur plusieurs segments de marché. (Bâtiment / Agricole / pétroliers / Automobile / Maritime / Sécurité civile).
Nettoyeurs HP, Outillages, Lubrifications, cuves Fuel & eau
+15K de références.
CA 30M€, gestion du budget de 20 M€.
Responsable d'une équipe de 10 Chefs de secteur.
Périmètre d'activité France.
Manager, former et animer la force commerciale
Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.
2021 - 2022 — Responsable des ventes
Industrie de produits isolants
XPS polystyrène expansé CA 9Md €, périmètre d'activité
Haut de France, Normandie, Ile de France
Négocier et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur…).
2013 - 2013 — Responsable commercial & prescription
– industrie de produits isolant
polystyrènes & panneaux sandwich CA 80M€ Europe 1 M€ € en France.

Identifier les pistes de développement.
Générer le flux de projet d'envergure.
Développer la prescription (architecte, Be, major de la construction, bailleurs, promoteurs…).
Négocier et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur…).
2013 - 2019 — Directeur développement commercial
industrie de produits isolants en mousse résolique & polyuréthane CA 5,5Md € Europe, 8mll € en France

progression moyenne +33%. Périmètre d'activité France.

Missions

Manager, former et animer la force commerciale (8prs)
Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.
Membre du CODIR
Garantir la politique commerciale global de l'entreprise.
Identifier les pistes de développement spécifiques visant à accroitre le CA. (Major, OEM, Réseau de négoce.).
Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats.
Négocier sur les comptes stratégiques complexes (référencement, accords cadre, mix produits).
Croissance moyenne sur 3 ans +30%.

2011 - 2012 — Mandats EC conseil création d'entreprise

Groupe ASTEL eu : encadrement de 30 personnes sur deux ouvrages de 20 000M² budget 1,8M€.

Société PRIOCALL : élaboration des outils marketing et techniques de ventes, refonte du site internet, modélisation des flyers commerciaux.

Vive la Seine : association pour les jeunes en réinsertion, encadrement sur les zones de travail.

Commune de Chanteloup : étude et construction d'une ZAE écologique, assistance à la maitrise d'ouvrage.

2009 - 2010 — Directeur Commercial

négoce en matériaux écologiques.
Périmètre d'activité : France CA 1,2M€ progression +18%.

Missions Réorganiser l'agence (personnel, informatique, sécurité, marketing…)
Diriger le service d'administration des ventes.
Détecter et suivre les projets d'envergure.
Recruter, structurer l'équipe commerciale & sédentaire (8 personnes)
Manager & accompagner l'équipe commerciale.
Développer l'enseigne MBE au niveau national.
Représenter l'enseigne lors de manifestations.
Optimiser le rendement des stocks.
Gérer les stocks.
Organiser les journées techniques propres à l'enseigne.
Référencer & négocier avec les industriels.
Proposer & réaliser les budgets, les plans d'actions les objectifs.
Améliorer & analyser les marges.
Participer aux comités de direction.

2004 - 2009 — Responsable de région

Industrie de produits plâtriers pour le second œuvre.CA France 15M€ /CA région 2,5Mll€
Périmètre d'activité (23 Depts, Idf, Centre, Picardie, Normandie).

Missions Recruter & former l'équipe régionale.
Piloter le maillage régional.
Réaliser & suivre les plans d'actions.
Préparer & valoriser les résultats lors des réunions trimestrielles.
Segmenter la gamme produit pour le réseau de négociant.
Former & accompagner les commerciaux de nos partenaires ~250 personnes.
Manager l'équipe (4 personnes) prescripteur, technicien, commercial, administratif.
Gérer le budget régional (marketing, salon)

1999 - 2003 — Responsable de région

1995 - 1999 — Technico-commercial

1994 - 1994 — Attaché commercial

Langues

Anglais (moyen)

Compétences

- Manager, motiver, former & améliorer les compétences de l’équipe.
- Anticiper, analyser, actionner les affaires.
- Piloter un budget de vente.
- Négocier les contrats complexes ou comptes clés.
- Animer les réunions.
- Identifier les pistes de développement.
- Réaliser & proposer un plan stratégique.
- Coordonner & résoudre les actions terrains.
- Fédérer. Unifier. Créer
- Véhiculer l’esprit de conquête.

Logiciels

Microsoft Office, Lotus, EBP, Ciel, Ziebel, AutoCAD, Outlook, Crm

Permis

Permis A1, B

Loisirs

Tennis.
Squash.
Sports nautiques.
Moto.
Modélisme.
Pilotage sur Cessna.

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