# Responsable Marketing et animation Commerciale

Né(e) en 1971 · 92310 SEVRES · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1109211616

## Ma recherche

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

## Formations

1993
istec institut supérieur des sciences techniques et economie commerciales (92)
1991
dut techniques de commercialisation iut de sceaux (92)
1989
baccalaureat série d (mathématiques et sciences de la nature) brunoy (91)

## Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Responsable trafic création

depuis , je suis en fonction chez cofiroute vinci autoroutes 1er opérateur autor outier européen. ca péage 4 milliards d'€ depuis , j'occupe le poste de 1 responsable marketing et animation commerciale france je définis et coordonne la stratégie nationale marketing et la politique commerciale télépéage véhicules légers en régions Ö æ vVÖVçB FR R &W7 öç6 les marketing et communication régionaux –Æ÷F vR FW2 –æF–6 FWW'2 et des budgets &Væ6†Ö king du marché, des attentes clients (enquêtes de satisfaction) puis développement de services attendus par la clientèle alertes trafic sms, abonnement télépéage disponible sur aires de services, lettres aux abonnés. Ö—6R Vâ Æ 6R Bv æ–Ö F–öç2 7W" —&W2 ‡ &öÖ÷W`oir la marque vinci autoroutes, humaniser l'autoroute, faire connaître les métiers de l'autoroute) VÆ &÷ ation de nouvelles plaquettes publicitaires .–F 7F–öâ FR Ö –Æ–æw2 6– lés entreprises et particuliers ÷&v æ—6 F–öâ FR 6 Æöç2 professionnels et grand public .–÷&v æ—6 F–öâ FR Æ 6VÆÇVÆR 6 v mise en place de nouvelles procédures orientées satisfaction clients (refonte du site internet, nouveau logiciel crm mis en place, lettres personnalisées, formation des téléopérateurs service client)

2010 - 2010 — Lanceur / Lanceuse de fabrication en industrie verrière

de , je suis en fonction chez asahi glas s company groupe agc leader japonais mondial dans la production et la transformation de verres plats ca monde 9 , 4 milliards € de , j'occupe le poste de 1 responsable commerciale et marketing france il s'agit de verre architectural de la gamme verrière résistant feu. ca 11 m. d'€ (ca+14% /, +6% / et / +6%) mbr 60% Ö—6R Vâ Æ 6R FR Æ 7G atégie commerciale et des plans d'action auprès du réseau de vente (17 revendeurs nationaux 12 filiales agc et 5 indépendants 60 commerciaux total) vW7F–öâ FW2 6Æ–VçG2 7G atégiques nationaux élaboration des réponses aux appels d'offre, négociation de contrats techniques et hausses tarifaires 7V—f' FW2 udgets et élaboration de la politique tarifaire nationale augmentation de la mbr `alidation de nouveaux projets clients et de solutions techniques auprès des laboratoires d'essai feu en coordination avec les usines et le département r&d &W .—6VçF F–öâ WB N–`ense des intérêts groupe auprès des institutionnels (ministères, laboratoires certifiés, fédérations) VÆ &÷ ation de nouvelles plaquettes publicitaires et amélioration du site web &W67 iption auprès des architectes et des bureaux d'etude. ÷&v æ—6 F–öâ FR 6 Æöç2 &ö`essionnels de j'occupe le poste de 2 sales manager senior du client renault (70 m. € de ca/2ème client européen) ces verres sont destinés aux véhicules pour une première ou une deuxième monte. le marché automobile fonctionne en flux tendu et répond des normes exigeantes en matière de qualité/sécurité. vW7F–öâ FW2 öfg&W2 FV6†æ–6ò –6öæöÖ— VW2 WB î–vö6– F–öç2 W .‡2 des achats renault (nouveaux projets, suivi des projets déjà attribués et pièces de rechange) –çFW&`ace entre le client, ses usines en europe et les services agc qualité, logistique, développement, production. gestion de situations de crise par rapport aux approvisionnements. VÆ &÷ ation du budget et de la productivité annuelle

2002 - 2002 — Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

de je suis en fonction chez société tat express leader en matière de fret express ca 162 millions € en chilly mazarin (91) de j'occupe le poste de 1 chargée de clientèle grands comptes idf (12.2 m. € /an) développement des parts de marché (montée en gamme et valorisation export) ÷ F–Ö—6 F–öâ WB æ Ç—6R FW2

coûts d'exploitation renégociation de comptes déficitaires d' 2 attachée commerciale (3 m. € /an) .– Æ—6 F–öâ d'un objectif de nouveaux marchés de 0.20 m. € /an (2ème un challenge national en 99) Ö æ vVÖVçB fonctionnel de 4 équipes commerciales de la poste (24 commerciaux/3 chefs de vente)

1998 - 1998 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

de je suis en fonction chez groupe la poste ca 1,875 milliard € en 99 département 91 de j'occupe le poste de 1 chargée d'affaires messagerie (3.8 m. €/an) 6öç6V–Â Vâ Æöv—7F— VR WB `alorisation de l'offre globale colis/ messagerie de la poste (tatex & chronopost) résultats 97 de +8%/objectifs et résultats 98 de +12%/objectifs de j'occupe le poste de 2 déléguée commerciale marketing (2.3 m. € /an) 6öç6V–Â Vâ V licité non adressée, études marketing publipostage ciblées .—7VÇF G2 “R Ö keting 1ère challenge national/résultats de la filiale mediapost

## Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant)

## Loisirs

Natation, course à pied, voyages, lecture.

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