59650 Villeneuve D'ascq
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1201031011

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nord Pas de Calais, dans le Bâtiment.

Formations

1987-1991 ESG PARIS
1985-1987 Classe Préparatoire ESCAE Clermont Ferrand
1985 Bac D

Expériences professionnelles

2012
Depuis 08-2005 SAINT GOBAIN => Lapeyre / K par K Septembre 2008 Directeur BU IDF /Nord-Est (300 collaborateurs-45M€) • Gestion des directions vente et service sur la région 40 magasins et 7 dépôts, déploiement de plans d'actions pour moderniser la prospection, développer le portefeuille clients (valeur et volume), accroître la productivité des magasins et dépôts, recruter des profils évolutifs, soigner la SATCLI. Octobre 2006 Directeur Commercial IDF (250 collaborateurs-40M€) • Mise en place d'une stratégie d'assainissement de la force de vente Redorer l'image de la région, faire de K/K une marque qualitative, retrouver le leadership sur ce marché. Octobre 2005 Directeur Commercial Nord-Est (200 collaborateurs-35M€) • Dynamiser la région, animateur, formateur, gestionnaire avec un retour aux fondamentaux qui ont fait le succès de l'enseigne.

1997-2005 BOUYGUES TELECOM (Direction Entreprises) Janvier 2004 Directeur Développement des Ventes • Mise en place des outils et process pour optimiser la productivité de la force de vente directe et indirecte • Management de 30 collaborateurs (40% fonctionnels et 60% opérationnels) Janvier 2002 Directeur Régional des Ventes • Management de 35 commerciaux directs et du réseau indirect Approcher l'ensemble des Entreprises, GCR et GCN de l'IDF Développer le parc et la rentabilité des clients (30% activité) Prospecter pour accroître la PDM régionale (70% activité) Avril 2000 Chef de Projets Développement d'un CRM pour la force de vente (budget => 10 M€) Déploiement du CRM au plan national (26 managers et 150 vendeurs) Janvier 1998 Chef des Ventes Management de 10 commerciaux (prospection de comptes entreprises) Avril 1997 Ingénieur Commercial Entreprises Prospection de nouveaux comptes (90%) Développement d'un portefeuille clients (10%)

1995-1997 REPROTECHNIQUE Commercial B to B => reprographie

1993-1995 VOILUX Commercial B to B => stores, voilages, fermetures

1992-1993 MARITON Chef de secteur => stores d'intérieur et moustiquaires

Langues

- Bilingue Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Course à pied (semi-marathon 1h30 et marathon 3h45) - Tennis 15/3