Directeur Commercial

59650 Villeneuve d’Ascq · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1201031011

Ma recherche

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

Formations

1991
esg paris
1987
classe préparatoire escae clermont ferrand
1985
bac d

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Manager commercial junior des forces de vente

depuis saint gobain => lapeyre / k par k 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. 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. 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.

Store manager

voilux commercial b b => stores, voilages, fermetures

Reprographe

reprotechnique commercial b b => reprographie

Manager commercial des forces de vente

bouygues telecom (direction entreprises) 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) directeur régional des ventes • management de 35 commerciaux directs et du réseau indirect ðð 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) chef de projets ð§ développement d'un crm pour la force de vente (budget => 10 m€) ð§ déploiement du crm plan national (26 managers et 150 vendeurs) chef des ventes ðn management de 10 commerciaux (prospection de comptes entreprises) ingénieur commercial entreprises ðn prospection de nouveaux comptes (90%) développement d'un portefeuille clients (10%)

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Loisirs

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

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