

Né le 26/02/1970
78800 Houilles
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1203081131



Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1996 :
master of business administration bloomsburg university (pa) usa

1996 :
diplôme de l'institut commercial de nancy (icn) nancy 54

1993 :
bts commerce international enc bessières, paris 17

1989 :
baccalauréat série b lycée evariste gallois, sartrouville 78

Expériences professionnelles

/ à ce jour :

Promoteur-constructeur / Promotrice-constructrice

depuis directeur de l'association promotelec, groupe promotelec, puteaux, ca 11 m€, 90 personnes, membre du conseil d'administration missions ☐ définir, asseoir et être garant de la stratégie validée ☐ développer la notoriété et le rayonnement de la structure auprès du grand public, des professionnels et prescripteurs du bâtiment, et des pouvoirs publics ☐ participer la définition du positionnement stratégique et de l'offre commerciale de la filiale ☐ gérer et optimiser les ressources budgétaires (4 m€) ☐ contribuer la politique rh (recrutements, formations, rémunérations) ☐ manager et animer les équipes (21 personnes) résultats ☐ animation des filières électrique, bâtiment et associations de consommateurs autour de la mise en oeuvre des 1ères assises électricité & habitat et du déploiement du manifeste d'engagements et de propositions communes ☐ coordination de la filière électrique et développement de la notoriété de la domotique auprès des médias et du grand public

/ à ce jour :

Chef / Cheffe de promotion des ventes

directeur marketing & commercial, promotelec, puteaux, ca 8m€, 70 personnes, membre du conseil d'administration missions ☐ élaborer et piloter le plan d'actions marketing opérationnel ☐ définir et piloter les actions de communication ☐ mettre en place le plan d'offres commerciales et développer les ventes ☐ être garant de la bonne gestion du budget marketing (3,5m€) ☐ assurer la représentation institutionnelle et publique ☐ manager et animer les équipes (16 personnes) résultats ☐ création des journées nationales de la domotique ☐ structuration collective sur l'explication et la mesure d'efficacité de la loi sur le diagnostic obligatoire des installations électriques ☐ augmentation du chiffre d'affaires de 2m€ (+30%)

/ à ce jour :

Chargé / Chargée d'affaires en électricité

responsable marketing, moeller electric france (groupe eaton), roissy en france, ca 36m€, 70 personnes, membre du comité de direction construire et déployer la stratégie marketing france missions □ adapter, positionner et lancer les gammes de produits pour les marchés résidentiel, tertiaire et industriel □ participer la définition de l'offre groupe pour le marché résidentiel □ mettre en place les partenariats avec la distribution professionnelle □ réaliser les campagnes de communication btob □ gérer le budget marketing (500 k€) □ manager et animer les équipes (11 personnes) resultats □ création et structuration du département marketing □ repositionnement de l'image de l'entreprise auprès des installateurs et distributeurs de matériel électrique □ signature de 2 conventions nationales de référencement distributeurs (rexel, cef) □ augmentation du ca de la filiale (+50% en 3 ans)

/ à ce jour :

Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

responsable marketing opérationnel, moeller electric france (groupe eaton), roissy en france, ca 24m€, 70 personnes, membre du comité de direction missions □ définir et mettre en oeuvre le plan d'actions □ concevoir et piloter les animations commerciales □ piloter et mettre en oeuvre la refonte globale des packagings de gammes distribuées en gsb □ gérer le budget marketing (500 k€) resultats □ développement du ca généré par le biais des animations commerciales (+50%) □ développement des ventes en gsb (+40% en 2 ans)

/ à ce jour :

Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-

assistant marketing & chef de produits, sony music france, paris, 400 personnes □ plan de lancement de produits de loisirs de grande consommation □ mise en place d'opérations commerciales avec la distribution spécialisée et les gms □ conception de campagnes de communication □ partenariats média

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- Définition et mise en oeuvre de stratégies de développement, marketing et communication marque et produit en BtoB et BtoC
- Définition et mise en oeuvre de politiques commerciale & prescription
- Compréhension des principes clés pour évaluer la structure financière de l'entreprise et mener les arbitrages nécessaires
- Animation d'Organisations collectives pour la définition d'objectifs partagés
- Management

Centres d'intérêts

Musique, oenologie, art graphique, bandes dessinées, course à pied