

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-contracteur / Promotrice-contractrice

depuis directeur de l'association promotec, groupe promotec, puteaux, ca 11 m€, 90 personnes, membre du conseil d'administration missions □ définir, asséoir 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 média et du grand public

/ à ce jour :

Chef / Cheffe de promotion des ventes

directeur marketing & commercial, promotec, 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 b2b ☐ gérer le budget marketing (500 k€) ☐ manager et animer les équipes (11 personnes) résultats ☐ 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€) résultats ☐ 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 lancements 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