Chef Des Ventes Regionales

Né(e) en 1978 · 38000 Grenoble · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1208231702

Objectif

épanouissement professionnelle au sein du PME recherchant du développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2008
formation aux techniques de vente spin, pss, sml
2000
bts action commerciale (option marketing et communication), roanne.
1998
baccalauréat e.s (economique et sociale), roanne.

Expériences professionnelles

2012 - 2012 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en piscines auprès des particuliers

depuis newcox (fabriquant français équipement piscine / spa) directeur régional rhône alpes / est france / suisse francophone gestion de 3 agences, et management de 4 commerciaux. ppg (fabriquant mondial de peinture) responsable régional sud est france et suisse développement commercial et consolidation de part de marchés prescription (architectes, maîtres d'oeuvres, peintres bâtiment) gestion d'un portefeuille client (2,2 m€ de ca) mise en place d'actions promotionnelles en collaboration avec le service marketing implantation de produits en magasin animation réseau commercial de 20 dépôts (distributeurs et négoces de matériaux) formation, accompagnement terrain, coaching (20 commerciaux) ouverture de nouveaux comptes participation des salons régionaux et nationaux.

2007 - 2007 — Opérateur / Opératrice de fabrication des industries chimiques

sunchemical (fabriquant mondial de pigments) responsable régional sud est france. vente de produits chimiques destinés aux entreprises industrielles, sérigraphiques et numériques. recherche de nouveaux marchés mise en place de nouveaux produits (encres, rfid, flaconnage, étiquettes, lignes chimiques). croissance du ca en + 2%, ca +8%, ca + 25%.

2005 - 2005 — Chargé / Chargée d'affaires contrôle technique de construction

groupe ricoh (fabriquant de matériels d'impressions) ingénieur commercial, responsable secteur (42, 26 07, 38) audits de systèmes d'impression (comptes privés, et publics) appels d'offre vente de systèmes d'impression de document (logiciels ged et matériels) auprès de professionnels publiques et privés ; clients et prospects. encadrement commercial. ca plan commercial, ca +18%, ca + 45%.

2002 - 2002

proveis sa (vente de produits high tech) attaché commercial, (secteur 42 pour l'informatique, téléphonie et internet). vente de première visite prise de rdv téléphonique, prospection de professionnels (commerçants, artisans, pme pmi, professions libérales de la loire) formation de commerciaux (techniques de ventes et produits).

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

Logiciels : Word, Excel, Powerpoint, Intranet, AS400, Internet (création site web)

Loisirs

- Brevet de formation au Premier Secours Européen (Connaissance marché SDIS). Brevet de Natation en mer.
- Sport : Football (Niveau Division d'Honneur), Tennis, Squash, Badminton, Ski.
Depuis 1996- Animateur Sportif. Depuis 2010 : Responsable d'un groupe senior.- Missions d'Encadrements et d'Entraînements dans un club de football.
- Voyages

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