

Né en 1978
38000 Grenoble
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1208231702



Chef des ventes régionales

Objectifs

épanouissement professionnelle au sein du PME recherchant du développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 :

formation aux techniques de vente spin, pss, sml

2000 :

bts action commerciale (option marketing et communication), roanne.

1998 :

baccalauréat e.s (économique 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 négocios 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 publics 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

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

Centres d'intérêts

- 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