Elian C. - Né en 1964
69720 Saint Bonnet De Mûre
23 ans d'expérience
Réf : 1209210917

Directeur commercial / directeur de centre de profit

Objectifs

- * Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale de conquête de parts de marché

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

1986 :
* Maîtrise de Mécanique des Fluides, Institut de Mécanique des Fluides, Marseille

1984 :
* DEUG sciences et techniques, option Mathématique et Physique, Faculté St Charles, Marseille

1982 :
* Baccalauréat série C, Mathématiques et Sciences Physiques, Lycée Arthur Rimbaud, Istres (13)

Expériences professionnelles

2011
Juillet 2008 à Avril 2011 : - Directeur National Grands Comptes - PBM CONSEIL - WOLSELEY GROUP Londres Négoces de matériaux de construction - 4 Responsables régionaux - 20 commerciaux - 80 millions d'€uro * Redéfinition de la stratégie de prise de parts de marché + 9% avec les majors du BTP + 32% avec les constructeurs de maison individuelle * Création d'une structure de réponse aux appels d'offres nationaux et régionaux * Augmentation du taux de réponse de 22 à 54% * Progression du taux de transformation de 38 à 88%

2008
Mars 2006 à Juin 2008 : - Directeur Régional Rhône-Alpes - 23 agences - 290 salariés - 82 millions d'€uro * Création de la région après acquisition de commerces indépendants * Structuration / organisation de la chaîne de compétences commerciales * Harmonisation sociale, juridique et informatique * Mise en place des indicateurs de reporting

2006
Mars 2000 à Mars 2006 : - Directeur des Ventes Régional IdF-Nord-Normandie-Est - 85 agences - 7 chefs de marché - 380 millions d'€uro * Elaboration et mise en oeuvre de la politique commerciale régionale, mesure de la performance * Création du service référencement des fournisseurs, négociation des accords de partenariat

2000
Janv. 1998 à Mars 2000 : - Directeur de centre de profit bois & panneaux - Arras (62) - 14 personnes - 4,5 millions d'€uro

1998
Juin 1990 à Janv. 1998 : - Responsable des Ventes France - 10 millions d'€uro - 1500 clientsBARLOCHER FRANCE - groupe Bärlocher GMBH, Munich - Fabrication de cires et dérivés * Suivi d'une clientèle d'industriels

et de distributeurs nationaux * Prospection et développement de nouveaux marchés industriels Fév. 1988 à Juin 1990 : - Chef de Secteur - DURACELL FRANCE SNC - groupe Duracell USA- Distribution de piles électriques - 385 magasins et centrales d'achats

Langues

- Anglais : lu parlé écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

* Exploitation de bases d'analyse décisionnelle (Business Object)

* Direction opérationnelle et fonctionnelle en réseau multi sites

* Elaboration de politiques commerciales en circuit de vente long (Expert)

Centres d'intérêts

- * Basket, responsable communication, relations publiques et partenariats du club ASE Muroise

* Musique, co-fondateur de l'association Istr'accordéon, professeur d'accordéon