

Né en 1966  
**92600 Asnières S/seine**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1210041013**



## Commercial / manager grands comptes

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Expériences professionnelles

#### 2012 - 2012 :

##### Monteur / Monteuse en chauffage

responsable du pôle chauffage distribution professionnelle cedeo (770 m€) groupe point p, filiale de saint gobain distribution bâtiment (cedeo, dupont, clim +) bobigny (93) missions \* encadrement toute l'activité chauffage soit 350 m€ \* montage et animation des opérations commerciales \* définition de la politique commerciale chauffage \* pilotage de projets métiers structurants \* choix des marques et référencement \* management de 2 chefs de produits réalisations \* introduction d'une offre énergies renouvelables ; reprise de 2% de parts de marchés \* mise en place d'un réseau de 42 agences spécialisées dans les enr selon une charte commune et obtention d'une certification de services (bureau veritas) \* création d'un concept client réseau expert enr

#### 2009 - 2009 :

##### Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

manager grands comptes france cedeo (750 m€) groupe point p st gobain direction des ventes france missions \* négociation des contrats cadres avec les principaux clients \* majors second oeuvre du bâtiment et groupements \* installateurs nationaux, groupes bâtiment (eiffage, bouygues, vinci) \* mise en place d'une cellule prescription d'affaires cmiste et hôtellerie (geoxia, bw, mfc) \* management de 2 collaborateurs réalisations \* hausse du ca + 45% en 5 ans

#### 2004 - 2004 :

##### Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

manager grands comptes france elm leblanc (270 m€) groupe bosch fabricant de chauffage drancy missions \* négociation des contrats cadres avec les négocios nationaux \* relation avec les prestataires de services \* prescription nationale \* management et coaching de commerciaux réalisations \* maîtrise du budget bfa et commercial malgré la concentration des grands comptes

#### 1998 - 1998 :

##### Directeur / Directrice de zone de la distribution

directeur régional noirot groupe muler fabricant chauffage électrique paris (19) missions \* management d'une équipe de 8 commerciaux sur 35 départements \* développement du ca diffus et chantier en respect de la marge \* relations grands comptes régionaux. réalisations \* progressions annuelles >10%

#### 1996 - 1996 :

##### Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

responsable commercial régional ideal standard groupe baxi (ex cich) le blanc mesnil (93) missions \* responsable de l'animation d'un secteur de vente paris et province \* animation du réseau de distribution et du réseau installateurs partenaires \* mise en place d'opérations commerciales réalisations plus fort développement commercial société en 95 et 96

## Langues

---

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

## Atouts et compétences

---

### MANAGER - NEGOCIER - ANIMER :

- \* Fort sens commercial - Orienté résultat et client
- \* Expertise du milieu du second oeuvre du bâtiment (Industrie, Distribution, Clients, Institutionnels)
- \* Sens politique et expérience des négociations à haut niveau
- \* Management direct et transversal
- \* Gestion transversale de projet
- \* Sens de l'analyse et capacité à synthétiser
- \* Pratique des structures d'entreprises leaders et complexes

### LOGICIELS :

- \* Word
- \* Excel
- \* TCD, Power Point

## Centres d'intérêts

---

- \* Technologie mobile
- \* Golf, amateur classé
- \* Nautisme