

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