François H. - Né en 1966
92600 Asnières S/seine
18 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.

Formations

2011 :
* Conduite du changement - Ecole POINT P

2002 :
* Cycle Management Bosch

1992 :
* MASTER II - Marketing et Gestion - IFAG Paris - Ecole supérieure de Management

1989 :
* BTS Action commerciale - Paris XIII Jean-Lurçat

1985 :
* BAC D - Lycée international - Saint-Germain en Laye

Expériences professionnelles

2012
2010 - 07/2012 : - 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
2005 - 2009 : - 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
1998 - 2004 : - Manager grands comptes France ELM LEBLANC (270 M€) - Groupe Bosch Fabricant de chauffage Drancy Missions : * Négociation des contrats cadres avec les négoces 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
1996 - 1998 : - Directeur régional NOIROT - Groupe MULER - Fabricant chauffage électrique Paris (19) - Missions : * Mangement 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
1992 - 1996 : - 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

- Anglais courant - Italien niveau bac parlé: scolaire / écrit: notions

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 (Expert)

Centres d'intérêts

- * Technologie mobile
* Golf, amateur classé
* Nautisme