

31490 Leguevin
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1212061011

Directrice des ventes trilingue b to b

Objectifs

Dotée d'une culture entrepreneuriale et guidée par le souci du résultat, j'ai construit mon parcours dans le bâtiment et l'industrie en B to B dans la fonction vente tant dans les aspects de stratégie commerciale, d'implantation de marchés et de réseaux que de pilotage de centre de profits et d'équipes commerciales :

- le management : former, accompagner, animer, fédérer les équipes autour d'une politique commerciale et stratégie d'entreprise (plan commercial//produits et services//objectifs)
 - la stratégie commerciale : définir la stratégie et animer sur le terrain le plan de vente et d'actions en identifiant le potentiel des zones et les axes de progression (individuels et collectifs)
 - le développement commercial : développer de nouvelles typologies de clients et créneaux de marchés (prescription//offre commerciale//MIX produits//CA//secteurs)
 - le marketing : actions commerciales ciblées pour impulser les ventes (communication et opérations promotionnelles)
 - la gestion commerciale et les résultats économiques : analyse indicateurs de vente et de performance (prévisionnel, budget et mesures correctives) et négociation accords (référencements et partenariats)
- Ma démarche proactive est clairement associée à la compréhension des enjeux commerciaux et à la performance.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

2014 :

Vendeur / Vendeuse en menuiserie

depuis aout 11 directrice des ventes noel menuiseries madinvest (46) menuiseries et fermetures pvc / bois / alu gestion et animation du service commercial 9 commerciaux itinérants (sud / ouest / centre) et administration des ventes (6 techniciens) sur l'organisation et l'amélioration des flux. 11 c.a. 15 m€

2006 :

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

janv. 06 / juin 11 chef d'agence point p st gobain (63) négoce matériaux de construction et outillage b b (bâtiment, industrie) développement commercial et gestion opérationnelle d'un centre de profit 8 personnes animation de la force de vente sédentaire et itinérante 5 personnes 09 c.a. 2.9 m€ 10 marge + 3%

1999 :

Responsable des ventes zone export

nov. 99 / nov. 05 responsable commerciale export dieau sa (63) métallurgie bien d'équipement design inox p. starck (prestataires de services, chr) gestion et animation du service export 2 personnes 1ère année c.a. 1.8 m€ et 2ème année c.a. 2.9 m€ (progression 40%) 05 c.a. 4.1 m€ hausse de la rentabilité de 7% (révision de la politique de prix).

1996 :

Vendeur / Vendeuse en menuiserie

sept. 96 / août 99 chef des ventes menuiserie de flandres (75) département produits et décoration luxalon /

luxaflex (distributeurs, b b, prescripteurs) animation de 3 commerciaux itinérants et suivi des grands comptes

1992 :

sept. 92 / août 96 ingénieur technico commerciale création d'un portefeuille de grands comptes c.a. doublé (de 460 keuros 910 keuros) développement des marchés export (maroc, norvège)

Langues

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

Atouts et compétences

MARKETING - COMMUNICATION :

- Analyse et étude des différents marchés ciblés France et export
- Définition de la stratégie commerciale et des axes de développement
- Actions commerciales (incentives, promotions, communication)
- Choix du plan média, salons nationaux et internationaux (Batimat, IBWA, la D.A, Bureau Concept, Equip'hôtel...)
- Plans de formations techniques et commerciales (distributeurs, agents et commerciaux)

VENTE :

- Prospection, développement de réseaux de distribution (revendeurs, distributeurs, grands comptes, agents commerciaux, ventes directes, prestataires de services et référencement)
- Vente conseil, prescription (commerces, entreprises, architectes, bureau d'études)
- Animation des ventes (commerciaux, agents, industries, second oeuvre, prestataires de service, distribution automatique, CHR,)
- Négociation des contrats (BFA et référencement) et création de partenariats industriels et commerciaux à l'export (Chine, Dom-Tom et Europe)
- Analyse et suivi de l'activité (tableau de bord, plan de ventes, prévisions, reporting).

MANAGEMENT - GESTION :

- Gestion centre de profits technique (compte exploitation, marge, C.A, achats)
- Animation et formation des équipes (ADV, force de vente, équipe pluridisciplinaire)
- Contrôle des stocks et des objectifs (indicateurs, écarts, inventaires, centrales achats).
- Gestion des budgets, impayés, procédures et sécurité (EPI).
- Montage de dossiers d'aide financière (COFACE, DRCE, CCI)

Informatique : Word, Excel, Lotus notes, Internet et Outlook : pratique régulière

Centres d'intérêts

Passionnée de voyages : m'imprégner de la vie locale pour mieux comprendre les identités culturelles
Lecture (policiers et littérature)