Directeur commercial

54100 NANCY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1301180927

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Expériences professionnelles

2010 - 2010 — Architecte référent / Architecte référente BIM

depuis groupe mbh maisons oxeo construction de maisons mob bbc directeur régional (lorraine) création et mise en place d'une filiale dans tous ces aspects locaux, services généraux recrutements mise en place des prestations mob bbc communication et formation de l'équipe objectif 3,5 m€ de ca avec une rentalibilité supérieure 8%.

2007 - 2007 — Chef / Cheffe de promotion des ventes

groupe geoxia leader de la construction de maison individuelle en france directeur des ventes (alsace lorraine) pilotage d'une force de vente constituée de 6 chefs des ventes , 25 vrp et 2 agents commerciaux. recrutement, formation et management de l'effectif régional suivi du chiffre d'affaire (30 m€) , de la marge et des frais de ventes membre du comité de direction de la filiale. résultat 11% de croissance brut des ventes. résultat 20 % vs sur un marché 40%. réorganisation profonde du réseau commercial. résultat 12% en ventes brutes vs . +25% en ventes nettes vs .

2005 - 2005 — Vendeur / Vendeuse en menuiserie

k par k filiale du groupe lapeyre st gobain vente directe de menuiserie aux (aubervilliers) directeur régional des ventes (alsace) développement de la région travers des 5 magasins existants (2 strasbourg, colmar, mulhouse et belfort) pilotage d'une force de vente constituée de 5 responsables des ventes et 20 vrp recrutement, formation et management de l'effectif régional prévisionnel de résultat maintien du ca soit 3 000 k€.

2001 - 2001 — Adjoint / Adjointe au responsable de l'administration des ventes

ofup sa vente directe d'abonnement presse cible (paris) responsable administration des ventes (paris) mise en relation de l'appareil commercial avec les différents services (marketing, juridique, ressources humaines, direction) mise en place d'outils de reporting et d'analyse des ventes suivi des prestataires liés l'administration des ventes (logistique, plateaux téléphoniques, cabinet de recrutement) recrutement et suivi du personnel de l'administration des ventes (7 personnes) résultat création d'une équipe autonome, investie et pilier de l'entreprise directeur commercial régional (lorraine, alsace, franche comté, bourgogne) recrutement, formation et management de 20 responsables de secteur pilotage d'un réseau comprenant 20 responsables de secteur et 300 vendeurs formateur national du réseau de vente elaboration et lancement de nouvelles offres commerciales (partenariat neuf télécom, canal +, banque covefi) résultat 122% de l'objectif commercial soit 750 k€

Langues

Français (maternelle)

Loisirs

Entretien Physique (jogging, musculation)
Ancien sportif de haut niveau : Force athlétique (2 titres internationaux et 3 titres nationaux)

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.