

Né le 14/10/1966
35740 Pacé
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1301221516

Directeur commercial

Objectifs

Retrouver une fonction de direction opérationnelle commerciale dans l'environnement des métiers du bâtiment.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Bretagne avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment.

Expériences professionnelles

2012 :

Chef / Cheffe de secteur commercial

sept. directeur commercial business unit ouest toutes activités rehaussement industriel 2nd oeuvre bâtiment, btp, meuble b b (activité bu west 37 m € 35 collaborateurs 4 chefs de vente) prise de fonction après vacance, restructurations physique et humaine de l'agence régionale ouest, développement du chiffre d'affaires, et stable, amélioration de la rentabilité (très forte croissance de) optimisation, prescription et développements produits (nouvelle gamme pp, de 0 2.750 k€),

2006 :

Responsable ordonnancement-lancement en industrie

janv. directeur opérationnel cels line sa start up traçabilité création du poste pour redresser et relancer la structure, lancement commercial, stratégie et outils marketing, relance de l'activité sous nouvelle structure

2003 :

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

janv. déc. directeur régional business unit grand ouest atlantic clim/ventil industriel 2nd oeuvre bâtiment b b création de l'agence régionale ouest, développement de la prescription, développement du chiffre d'affaires supérieur marché, prise de parts de marché.

2000 :

Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-

janv. déc. directeur général socolec sas négoce professionnel b b groupe sonepar (activité 55 m€ 140 collaborateurs 12 agences france nord ouest) développement du chiffre d'affaires et du résultat (ca +14%, rentabilité x3) dynamisation commerciale de la société, motivation des collaborateurs, gérer les ressources humaines (y compris ce) et financières de l'entreprise, manager le projet informatique groupe.

1995 :

Chef / Cheffe de rayon informatique

avr. déc. adjoint de direction générale tabur electricite négoce professionnel b b groupe sonepar missions marketing, logistique, commerciale, informatique, tarifaire et achats auprès de la direction. responsable logistique national du groupe sonepar distribution.

Langues

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

Atouts et compétences

Définition et suivi des objectifs, Développement commercial,
Optimisation des ressources et du résultat,
Management des équipes commerciales,
Gestion des négociations fournisseurs et clients grands comptes,
Stratégie Marketing, Suivi de la prescription, Gestion des salons,
Management après vacance, en situation de changement, restructuration ou de projet,

Forte expérience en B to B, Industrie et Négoce professionnel,
Environnements : 2nd OEuvre Bâtiment, Travaux Publics et Industries,

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

17 ans de rugby.
Marche, Vélo,
Bricolage, Cuisine à base de produits frais, Lecture (essais).