Né en 1967
53320 Loiron
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1304221102

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2004 : Formation au management - Centaure IDEP, Rennes (35)
1991 : Ecole de Supérieure de Commerce à Nantes (Institut Privé) : Options Stratégie Entreprise et Management
1985 : Bac Pro Electronique.

Expériences professionnelles

Depuis 2009
GROUPE AKERYS Le Groupe AKERYS (né de la fusion des sociétés 4M, AKTIF+ et IFB) est l'un des leaders français de l'investissement locatif et de la commercialisation de logements neufs en défiscalisation, avec une offre de gestion intégrale, tant du côté propriétaire que locataire. Effectif de 1.800 salariés pour un CA de 430 M€. Site web : www.groupe-akerys.com Directeur Commercial Régional (Bordeaux, Nantes, Rennes, Caen, Paris, Lille) membre du CODIR Mission : Développer l'offre de logements disponibles en région en lien avec de nouveaux partenaires régionaux afin de fournir plus largement les réseaux commerciaux du groupe (AKTIF + IFB) en biens commercialisables, puis structurer et accompagner cette commercialisation avec ces partenaires.

2006 - 2009
LES MAISONS PIERRE - département 77 Constructeur familial de maisons individuelles depuis 1984, présent en Île de France et sur près de 25 départements et 40 villes en France via une stratégie de développement en franchise. Site web : www.maisons-pierre.com Responsable Commercial du Secteur Ouest (Bretagne - Pays de Loire - Centre) Mission : Redorer l'image de la société suite à des procès de malfaçon et résoudre ces procès, restructurer les équipes et les agences de l'Ouest pour les passer en franchise, mettre en place une Direction Technique et Juridique pour ces franchises ainsi qu'un plan marketing de communication et de commercialisation.

2001 - 2006
LA POSTE 2002 - 2006 : Chef des Ventes des Réseaux BtoB et BtoC de la Région Ouest -Management de 4 équipes : 4 Managers, 21 commerciaux et 45 télévendeurs. -CA en augmentation de 1,3 % par an soit 1,2 M€. 2001 - 2002 : Manager des Ventes du Département de la Mayenne -Management de 8 commerciaux et de 3 assistants. -CA en progression de 1,5 % par an soit 130 K€ par an.

1993 - 2000
NAJA INFORMATIQUE SSII / Constructeur spécialisé en NTIC -55 collaborateurs sur Rennes, Angers, Les Ulis, Reims - CA de 27 M€ Fondateur et Gérant de Sociétés (agences des départements 35 / 49 / 91 / 51)

1991 - 1993
Directeur Commercial du CEMI (Centre d'Etude et de Maintenance Informatique) - Département 44

Langues

- Anglais professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management - Ressources Humaines :
Recruter, intégrer, former, accompagner et dynamiser les équipes.
Piloter, suivre la mise en exploitation des structures.
Impulser et veiller au respect des valeurs de l'employeur.
Diagnostiquer les besoins en formation.
Animer les entretiens de performances et compétences.
Suivre et adapter les objectifs.

Animation :
Concevoir, programmer, animer le plan d'actions commerciales.
Planifier, suivre et contrôler le marketing et le plan média.
Diriger la force commerciale.
Contrôler l'application des techniques de ventes.
Valider l'atteinte des objectifs.
Etre garant de la bonne utilisation des outils commerciaux.

Actions transversales :
Développer et négocier des relations de qualité avec les
partenaires externes et grands comptes.
Proposer, mettre en place le plan marketing et le plan.
de communication.
Organiser les rapports de vente et les déclarations de résultats.
Participer au Comité de Direction.

Administration des Ventes :
Diriger le service Administration des Ventes.
Analyser les résultats.
Vérifier et valider les résultats.
Organiser les rapports de vente et les déclarations de résultats.
Reporter auprès de la Direction Générale.
Contrôler les budgets. (Expert)