Né en 1970
45430 Checy
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1305221427

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : GUPI (équivalence du DUT en GMPI) GPAO, DAO, PAO.
1991 : BAC G3 (Informatique-Gestion-Com.).
1989 : BEP VAM (Vente Action Marchande).
1995/2004 : Formation aux techniques de vente par LEADERS & WINNERS.
2007 : Pilotage d'une force de vente et training (CML Consultants)
2007 : Coaching et accompagnement des vendeurs (Volant services)
2007 : Techniques de vente et capitaliser son expérience commerciale
2008 : Formation des managers opérationnels (CML Consultants)
2008 : Prise de parole en public /Conduire le changement (Cabinet Barbet)
2008 : Manager au quotidien /Excel intermédiaire (Cabinet Barbet)

Expériences professionnelles

Depuis 09 2010
ANJAC CSI Division sanitaire, chauffage et canalisation Directeur de région

De 2007 à 2010
BROSSETTE WOLSELEY Division sanitaire, chauffage et canalisation Directeur des ventes Assurer et développer la satisfaction profitable et durable de l'ensemble des portefeuilles clients sur la région Pays de Loire. CA : 30 MF Rattachement au Directeur de Zone.

De 2004 à 2007
Maison Val de France Construction de logements Responsable et Animateur des ventes

De 1996 à 2004
LOCAMAT/AUTOP/UCAR Location de véhicules Responsable d'Agence

De 1996 à 1999
LOXAM Location de matériel TP et Industrie Responsable d'Agence

Atouts et compétences

Une expérience professionnelle confirmée alliant une double compétence : gestionnaire et commercial.
La maîtrise des techniques marketing, stratégique et opérationnel.
Une capacité à mobiliser, animer, motiver.

GESTION :
• Garant de la gestion et du suivi administratif (procédures, code du travail, politique commerciale de l'entreprise, code de déontologie, règle et procédures en matière de sécurité).
• Rentabilité des centres de profits, optimiser les dépenses en personnel, transport, sous-traitance, sinistres…
• Elaboration des budgets (personnel, stocks, logistique).

COMMUNICATION
• Réalisation et mise en place de stratégies et d'outils de communication, tactiques : Développement des éditions, des présentoirs ou PLV, et du matériel pour les animations points de ventes.
• Relation institutionnelle de l'entreprise en interne ou les relations externes, animation et participation aux réunions, de suivi et choix de recommandations agences. Présentation et animation du CODIR.
-Définition et élaboration des nouvelles chartes et objectifs : Point de vente, corners, présentations institutionnelle et saisonnières.

COMMERCIAL
• Lancement d'activités : Prospection directe de nouveaux clients, ouverture de comptes et création de partenariats avec des réseaux distributeurs
• Gestion d'une équipe de 10 commerciaux itinérants.
• Prospection et recherche de nouveaux partenaires pour ouverture de points de vente en partenariat.
• Négociation contractuelle avec les fournisseurs : Augmentation des marges amont.

MANAGEMENT
• Assurer la cohésion et l'animation d 'équipes de 3 à 10 personnes, contrôle et évaluation des compétences, organiser des plans de formation. Définir et piloter les objectifs de chacun.
• Création de service, type départements EnR (énergies renouvelables) dans les centres de profits.
• Recrutement : Elaboration des profils de postes, annonces et entretiens.

EVALUATION ET CONTROLE :
• Mise en place des tableaux de bord de suivi des objectifs et de réalisation, recherche d'indicateurs d'efficacité.
• Visites des points de ventes et mise en place d'incentive.
• Visite des clients clefs du secteur (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports pratiqués : Planche à voile, Surf, Bateau.
Loisirs : Lecture, Musique, Voyages.

Séjours à l'étranger : USA, Pays-Bas, Espagne, Suisse, Allemagne, Afrique.