

Né le 17/07/1968

**44380 Pornichet**

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 1407211628**

## **Directeur centre de profit**

### **Ma recherche**

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment.

### **Expériences professionnelles**

**00/7200 - 03/2008 :**

Chef / Cheffe de secteur commercial

groupe baxi (chapée, idéal standard brotje, roca) fabricant de produits de chauffage (chaudières, enr, radiateurs) directeur régional des ventes responsabilités et réalisation responsable d'une direction régionale de 19me piloter et manager les équipes 12 commerciaux, 2 secrétaires, 4 prescripteurs, 4sav déterminer les budgets de fonctionnement ainsi que les budgets des chiffres d'affaires et de marge . élaboration de tableaux de bord pour les commerciaux et prescripteurs. grands comptes en direct (richardson, gapsa, cedeo) implication dans la stratégie de l'entreprise et la mettre en place, sein de la direction régionale responsable des opérations marketing régional responsable d'une création de club vip installateurs, artisans evolution du ca +37% sur un marché +12%

**04/2008 - 07/2013 :**

Agent / Agente technique d'entretien et d'exploitation de chauffage

ste 2 cms directeur d'une entreprise de vente et pose de produits de chauffage, enr. prospection des affaires (particuliers, syndics) prescription auprès des collectivités, syndic chiffrage et suivi des chantiers achats et contrat cadre auprès des fournisseurs management des commerciaux encadrement du service pose

**12/2003 - 06/2005 :**

Chef / Cheffe de secteur des ventes

groupe auer fabricant de produits de chauffage (chaudières, radiateurs) directeur des ventes responsabilités et réalisations animer, informer, contrôler, coordonner, recruter et former 15 commerciaux définir avec la force de vente les objectifs quantitatifs et qualitatifs participer la définition de la politique commerciale france référencement des produits auprès des groupes et groupements

**06/1997 - 11/2003 :**

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

groupe saunier duval fabricant de produits de chauffage (chaudières, radiateurs) directeur régional des ventes responsabilités et réalisations restructuration de la direction régionale mettre en place une équipe de 10 commerciaux, 2 secrétaires, 3 sav définir et faire appliquer le budget (chiffre affaire, marge, publicité) déterminer la stratégie commerciale de l'entreprise sur la région responsable des grands comptes ( clients, prescripteurs) evolution du ca +29% sur 3 ans

**/ à ce jour :**

Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation

de groupe radson fabricant de produits de chauffage ( radiateurs) représentant responsabilités et réalisations animer et vendre les produits de radiateurs aux négociants chauffage prescription des produits auprès des bet, architectes, mairies, hlm.. responsable de l'augmentation du ca de 0,6 me a 1,7me de groupe delabie fabricant

de produits de produits sanitaire représentant responsabilités et réalisations animer et vendre les produits de robinetterie aux artisans et négociants prescription des produits auprès des bet, architectes, mairies, hlm

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Manager de terrain, Commerçant Opérationnel, réactif, pragmatique, rigoureux, flexible, développeur, tenace et orienté résultats avec une forte capacité à développer les ventes, à manager des équipes pluridisciplinaires et à travailler transversalement dans des environnements complexes.

Réel goût pour les challenges, convivial et autonome avec les compétences et savoir-faire suivants :

- Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale (analyse de la concurrence, positionnement produits)
  - Développer les ventes :
    - . Coordonner les réponses techniques, les couts, la compétitivité et les prix aux RFP
    - . Négocier les offres/avenants stratégiques avec les clients,
  - Encadrer, motiver et accompagner les équipes commerciales et techniques
  - Définir et gérer les budgets des ventes et de fonctionnement annuels,
  - Définir et suivre les actions à court terme (impayés, satisfaction clients, etc.....),
  - Rendre compte de l'activité, des tendances et besoins et assurer le reporting commercial/financier.
- 
- Développement des ventes :
    - . 2008 Reprise en co-gérante d'une entreprise du bâtiment
    - . 2005 +37% en 3 ans
    - . 2005 Création d'un club VIP installateurs, artisans
  - Crédit de deux agences (Meaux, Toulouse) 2008
  - Mise en place d'outils de suivi clients et des prévisions des ventes des commerciaux
  - Négociation grands comptes nationaux
  - Marketing : participation et coordination des salons, création et mise en place de flyers, catalogues.....

## Centres d'intérêts

---

-Responsable d'arbitres officiels basket

-Bénévoles dans divers associations ( aide aux entreprises en difficultés )