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.

Formations

-Niveau BTS action commercial
-Stage management
-Stage de gestion d'entreprise
-Stage de gestion de centre de profit

Expériences professionnelles

04/2008-07/2013
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

De 0/72005 à 03/2008
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 . -Elaboration 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, au 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%

De 12/2003 à 06/2005
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 à la définition de la politique commerciale France -Référencement des produits auprès des groupes et groupements

De 06/1997 à 11/2003
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

De 12/1993 à 05/1997 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 10/1990 à 11/1993 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

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
-□Création 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…… (Expert)

Centres d'intérêts

- -Responsable d'arbitres officiels basket
-Bénévoles dans divers associations (aide aux entreprises en difficultés)