

Né en 1981  
**64340 Boucau**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1409271824**

## Directeur régional

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

#### 2010 :

ressources humaines rh consulting paris

#### 2008 :

management moorgat consulting

### Expériences professionnelles

#### 05/2013 - 01/2014 :

Ingénieur / Ingénierie de promotion des ventes

consultant en développement commercial et animation de réseau groupe arthur hunt consulting en mission pour gdf suez . ajustement de la politique commerciale du réseau mise en place de la méthode de vente directe aux particuliers mise en place des outils de contrôle de l'activité marge et compte de résultat détermination des orientations,objectifs, moyens et organisation mettre en place encadrement et formation sur le terrain des concessionnaires, des managers et des animateurs réseaux atteinte des objectifs commerciaux fixés par le client recrutement des profils dédiés la vente

#### 11/2011 - 10/2012 :

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

directeur opérationnel régional (création de poste) sté mikit vente directe particulier 3 agences (dpt 45 77 89) détermination et réalisation des objectifs commerciaux réalisation des briefs tous les matins mise jour et tenue du crm salesforce améliorer la qualité des ventes (gérabilité des dossiers) reporting de l'activité commerciale participation aux points administratifs des ventes chiffrer les notices descriptives réalisation des rdv de mise point avec les clients accompagnement des vendeurs participation aux réunions mensuelles des succursales

#### 08/2006 - 12/2010 :

Responsable de gestion administrative des ventes

directeur régional des ventes sté huis clos vente directe particulier 6 agences 50 vrp k€ ca/an encadrement de 6 agences, gestion commerciale et administrative de 50 vrp recrutement et formation des responsables d'agence et des vrp respect des objectifs chiffrés fixés par l'entreprise (6400ke/an) compte de résultat annuel positif (250 ke) gestion administrative et technique des dossiers (conformité, métrage) relation avec les organismes financiers reporting de l'activité

#### 2005 - 2006 :

Chef d'équipe coffreur / Cheffe d'équipe coffreuse

directeur d'agence de carcassonne sté huis clos réouverture de l'agence après 16 mois de fermeture recrutement, formation et encadrement de 6 vrp réalisation des objectifs fixés par l'entreprise

## **2003 - 2005 :**

directeur de l'agence de tarbes sté huis clos recrutement, formation et encadrement de 6 vrp réalisation des objectifs fixés par l'entreprise responsable des ventes sté k par k ouverture de l'agence d'orthez recrutement, formation et encadrement de 6 vrp réalisation des objectifs fixés par l'entreprise magasin dans le club des millionnaires vrp, vente directe particulier sté k par k prospection, porte porte, phoning vente en 1er rdv vendeur millionnaire avant militaire de carrière

## **Langues**

---

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

## **Atouts et compétences**

---

DIRECTION COMMERCIALE ET DÉVELOPPEMENT :

Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale

Déterminer les objectifs de stratégie de vente de mon secteur

Lancer une activité commerciale (Étudier et réaliser l'implantation de nouvelles agences)

Veille concurrentielle

MANAGEMENT :

Recruter, manager, motiver, former aux techniques de vente et animer des équipes commerciales (concessionnaires,directeur d'agence, animateurs et commerciaux terrains)

Conduite de réunions

Accompagner la force de vente en clientèle (support technique et commercial)

Reporting auprès de la direction générale

Coaching et suivi clientèle jusqu'à l'accord du financement

GESTION FINANCIÈRE :

Pilotage budgétaire,

Établissement et suivi des comptes de résultat,

Constituer des dossiers de crédit

Relations avec les organismes de crédit et financement

Suivre et résoudre les litiges

Suivre le budget des actions commerciales

## **CENTRES D'INTÉRÊTS**

---

Maîtrise des logiciels : Word, Excel, Internet CRM Salesforce et Easyware