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

Directeur régional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Aquitaine, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

2010 : Ressources humaines RH Consulting Paris
2008 : Management MOORGAT Consulting
Ecole Militaire de Strasbourg 2 ans
Baccalauréat B Sciences économiques

Expériences professionnelles

05/2013 à 01/2014
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 à 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 à la vente

11/2011 à 10/2012
Directeur Opérationnel Régional (création de poste) - Sté MIKIT Vente Directe Au Particulier - 3 agences (Dpt 45-77-89) -Détermination et réalisation des objectifs commerciaux -Réalisation des briefs tous les matins -Mise à 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 au point avec les clients -Accompagnement des vendeurs -Participation aux réunions mensuelles des succursales

08/2006 à 12/2010
Directeur Régional des Ventes - Sté HUIS CLOS Vente Directe Au Particulier - 6 agences - 50 VRP - 6400 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 à 2006
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 à 2005
Directeur de l'Agence de Tarbes Sté HUIS CLOS -Recrutement, Formation et Encadrement de 6 VRP -Réalisation des objectifs fixés par l'entreprise 2001 à 2003 : 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 1999 à 2001 : Vrp, vente directe au particulier Sté K PAR K -Prospection, Porte à porte, Phoning -Vente en 1er RDV -Vendeur Millionnaire Avant 1999 : militaire de carrière

Langues

- Anglais / Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

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 (Expert)

Centres d'intérêts

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