Né le 09/11/1966
74600 Montagny Les Lanches
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1501120944

Directeur commercial

Objectifs

- Mettre mon expérience au profit d'une entreprise à taille humaine, dans le secteur du bâtiment, en BtoB. Actionner les leviers de la prescription, de la conquête et de la fidélisation, pour développer et faire grandir l'activité

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment second oeuvre.

Formations

2015 : Master 2 - Inseec (en cours)
2013 et 2014 : Yes & You
Formation d'anglais, 2*4 mois: mise à niveau
2011/2012 : La Cité des Langues
Formation d'allemand, niveau A1+
2009 : DEMOS
Motiver et Animer son Equipe Commerciale, 2 jours
2008 : Elaborer sa Stratégie commerciale, 2 jours
Du Marketing au Plan d'Actions Commerciales, 3 jours
2008 : Goethe-Institut Munich
Formation intensive d'allemand, niveau A1
2002 : ESC de Chambéry stage de créateur d'entreprise,
1984 : Ecole PIGIER - CAP de comptabilité,

Expériences professionnelles

2005 - 2014
BAUWERK PARQUET : Fabricant suisse de parquet et N°1 européen. Groupe Bauwerk Boen Group,1500 personnes et un chiffre d'affaire de 220 MCHF.

2009 - 2014
Directeur et Gérant de la filiale française : 2009 : Création et gestion de la filiale française en toute autonomie 2012 : +15% du chiffre d'affaire dans un marché en baisse de 10% 2013 : +68% de gain de part de marché dans le segment Premium, plan d'économie des frais de 10%, réduction des délais de paiements clients de 30 jours et des impayés de 80%. Quelques projets réalisés : Plusieurs réalisations de logements collectifs privés, Archives nationales à Pierrefite, bureaux du Senat et l'Assemblée Nationale, prescription d'un projet de bureaux pour un CA +250k€.

2005 - 2009
Chef des ventes et Directeur des ventes France : Management de l'équipe interne et des commerciaux Coordination de l'infrastructure France avec le siège de Bauwerk Suisse (Finance, Informatique, Ressources Humaines, Administration, technique). Réalisation des 2 plus grands projets en France : 600 logements 01 St Genis Pouilly soit 30 000m² sur 5 ans et un programme de 15000m² à Lyon (sur sol rafraichissant : une première en France)

2004 - 2005

Cible sarl -THONEX Suisse : vente par correspondance auprès des Seniors. Responsable commercial et marketing : Création et organisation de la branche française, définition de la stratégie commerciale et marketing, organisation des plans de campagne, mise en place des partenariats commerciaux, marketing et logistiques. Gérant de la filiale française

2002-2004
Power System France SARL - 74 Seynod : Importation et vente d'équipements industriels en BtoB. Chef d'entreprise Création d'une entreprise pour la vente d'équipements industriels. Développement d'un réseau de distributeurs. Elaboration des outils marketing et tableaux de bords. Signature d'un contrat de 200 K€, pour le remplacement du parc machines d'un groupe pétrolier français. Développement rapide du chiffre d'affaire (+ 500 k€ la seconde année), malgré un marché en baisse de 20%. J'ai revendu l'entreprise à mon partenaire industriel italien. 1998-2002 : Mauguière compresseurs - 90 Belfort : Fabricant de compresseurs industriels, filiale française du groupe Atlas Copco n°1 mondial. Responsable de secteur Rhône-Alpes et Auvergne. Signature d'un contrat de 900 K€ pour le métro de Lyon. De plus, le redressement important du chiffre d'affaire de mon secteur de 250 à + de 1 000 K€ (hors marché ci-dessus), avec une amélioration de la marge +10% 1993-1997 : Huot Bauwerk Parquets - 10 St Julien les Villas Animateur des ventes : 18 mois Technico-commercial BtoB: 3 ans 1991-1993 : Olétal SA - 74 Annecy : agencement de magasin - conception et réalisation de magasins 1990 Fidès informatique - 74 Ville la grand : éditeur local de logiciel de gestion pour les artisans 1985-1989 : Coupleurs Gromelle - 74 Vétraz-Monthoux : fabricant de coupleurs hydrauliques - Gestion des stocks et service commercial interne 1984-1985 : Agent de sécurité. 1983-1984 : Pari Mutuel Urbain - 74 Annemasse

Atouts et compétences

Manager une équipe interne et externe,
Développer le chiffre d'affaire en BtoB et accroître la rentabilité,
Définir la stratégie commerciale et marketing, mettre en place les plans d'actions correspondants.
Elaborer les prévisionnels de ventes, marges, couts, et les tableaux de bord,
Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs : chiffre d'affaire, volume, marge, portefeuille clients,…
Gérer efficacement le poste client pour améliorer le cash-flow,
Négocier les accords-cadres,
Prescription sur des grands projets auprès des maitres d'ouvrage, des architectes et bureau d'études,
Conduire des projets de l'étude à la réalisation,
Définir le mix produits adapté au marché, développer les supports d'aides à la vente et techniques, analyser les ROI,
Organiser la logistique pour améliorer le service client et réduire les coûts,
Mener les changements et communiquer efficacement,
Intervenir sur chantiers pour appuyer techniquement les entreprises et veiller à la bonne utilisation des solutions. (Expert)

Centres d'intérêts

- Course à pied / trail, ski alpin, moto.
Voyages