Directeur Commercial

Né(e) en 1966 · 74600 Montagny Les Lanches · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1501120944

Objectif

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

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : france et étranger

Rémunération : a étudier

Secteur : Bâtiment second oeuvre

Expériences professionnelles

2009 - 2014 — Gérant / Gérante de Société d'Investissement à Capital Variable (SICAV)

directeur et gérant de la filiale française création et gestion de la filiale française en toute autonomie +15% du chiffre d'affaire dans un marché en baisse de 10% +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 pierrefite, bureaux du senat et l'assemblée nationale, prescription d'un projet de bureaux pour un ca +250k€.

2005 - 2009 — Architecte des bâtiments de France

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 lyon (sur sol rafraichissant une première en france)

2005 - 2014 — Fabricant / Fabricante de parquets

bauwerk parquet fabricant suisse de parquet et n°1 européen. groupe bauwerk boen group, personnes et un chiffre d'affaire de 220 mchf.

2004 - 2005 — Directeur / Directrice des ventes internationales

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 mon partenaire industriel italien. 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 + de 1 000 k€ (hors marché ci dessus), avec une amélioration de la marge +10% huot bauwerk parquets 10 st julien les villas animateur des ventes 18 mois technico commercial btob 3 ans olétal sa 74 annecy agencement de magasin conception et réalisation de magasins fidès informatique 74 ville la grand éditeur local de logiciel de gestion pour les artisans coupleurs gromelle 74 vétraz monthoux fabricant de coupleurs hydrauliques gestion des stocks et service commercial interne agent de sécurité. pari mutuel urbain 74 annemasse

Langues

Français (maternelle)

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.

Loisirs

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

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.