Directeur Regional Des Ventes Btob

78630 Morainvilliers · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1501301829

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

06/2012 - 06/2012 — Chargé / Chargée d'opération réseaux de télécoms

directeur régional des ventes btob sfd entreprise (groupe sfr), opérateur telecom directeur des ventes btob des régions idf et centre est. manager de 7 directeurs d'agences et 45 commerciaux sur 20 départements. vente de solutions de télécommunications et de services complexes auprès des tmpe, grands comptes régionaux et nationaux. résultats 15 m€ de ca en avec une croissance de 20%. iso ca en 1er partenaire sfr bt sur idf et ce en et .

07/2010 - 05/2012 — Manager commercial junior des forces de vente

responsable national des ventes btob canal espace sfr business team sfr business team, opérateur telecom responsable national du développement commercial et de l'animation du réseau de distribution espace sfr business team (54 distributeurs dont 4 nationaux 800 ingénieurs commerciaux distribution). mise en oeuvre et coordination de la politique commerciale, des plans d'action commerciaux sfr bt fixés par la direction générale, ainsi que le suivi des résultats. manager de 4 responsables commerciaux et d'un responsable marketing en charge des enseignes nationales. manager fonctionnel de 8 chefs des ventes distribution.

2008 - 06/2010 — Manager commercial junior des forces de vente

chef des ventes régional idf distribution btob sfr business team, opérateur telecom responsable de l+Æ æ–Ö F–öâ WB GR –Æ÷F vR GR .—6V R FR F—7G ibution sfr business team en idf (20 distributeurs 100 ingénieurs commerciaux distribution). management d+Â¼une équipe de 10 ingénieurs commerciaux partenaires.

2007 - 08/2008 — Chargé / Chargée d'opération réseaux de télécoms

responsable des ventes btob tpme sfr business team, opérateur telecom définition des objectifs commerciaux et des plans d'action de la force de vente sur le segment tpme, de la stratégie commercialedu segment avec mise en place des indicateurs de pilotage du business chez les distributeurs.

1996 - 08/2007 — Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale BTP

expériences commerciales ingénieur d+Æ f`aires grands comptes nationaux et internationaux chez sfr bt (2 ans) ingénieurcommercialgrandscompteschezcegetel(2,5ans) ingénieurcommercialspécialisteipchezworldcom(3ans) ingénieur commercial chez bouygues telecom enterprise (2 ans) déléguécommercialchezdesknormandie(1,5ans)

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

Commercial
Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.
Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la région. Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l 'économie régionale et à son approche commerciale : représentation locale.
Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroitre le CA.
Négocier les contrats complexes ou grands comptes.

Management
Diriger et animer la force de ventes.
Recruter les commerciaux et managers.
Mise en place de la stratégie régionale par le bais de plans d'action commerciaux.
Animer les réunions mensuelles.

Assurer la montée en compétence des managers d'agence. Participer aux comités de direction.

Gestion commerciale
Suivre les résultats individuels et collectifs par le biais d'indicateurs de performance.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats des plans d'action régionaux, d'agences ou individuels.
Garantir la bonne gestion administrative de la région. Assurer les reportings régionaux à la direction commerciale.

Loisirs

Cinéma, Voyages, Course à pieds

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