Directeur Commercial

91200 Athis Mons · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1502032143

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

08/2013 - 08/2013 — Chargé d'affaires technico-commercial / Chargée d'affaires technico-commerciale

directeur commercial chez un installateur en climatisation et réfrigération restructuration de l'entreprise sur des marchés plus adaptés la demande redéfinition des contrats de maintenance (+ de 170 clients) avec application de l'indice insee négociation d'affaires en tertiaire(drv) + 16% mise en place d'outils de chiffrage, reporting d'activité développement de réseau bureau d'étude, architecte suivi des relations fournisseurs planification des chantiers avec les charges d'affaires, contrôle rentabilité conception des cahiers techniques effectif 10 personnes ca 850k€

08/2011 - 08/2013 — Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation

directeur régional ile de france et nord de la france chez un importateur de climatisation de marque japonaise mitsubishi heavy industrie création d'un centre de profit avec un show room recrutement de commerciaux et de prescripteurs, restructuration du secteur commercial, mise en place d'un service de prescription. ca doubler en 2 ans suite développement du réseau de distribution sélective augmentation du nombre d'affaires dans le tertiaire de +50% référencement des enseignes, banques, industriel, tertiaire immobilier. effectif 46 personnes ca 21m€

05/2004 - 07/2011 — Chargé / Chargée d'affaires en électricité

directeur d'agence ile de france mitsubishi electric europe augmentation du ca en 7 ans de 9,2m€ 24,6m€, (1ère région nationale) gestion de la distribution régionale (13 distributeurs) augmentation de la part de marché (18% 21% sur la région idf (3ème constructeur) management de 8 commerciaux, 2 prescripteurs ,4 sédentaires rédaction contrat cadre, plan d'action commerciale, identification des écarts entre performance prévue et réalisée, analyse du chiffre d'affaires (par secteur commercial et par canal) et des quantités vendues (par ligne de produit), effectif 108 personnes ca 141m€.

2002 - 2004 — Directeur / Directrice responsable de secteur commercial

responsable de secteur axair france (sanyo) augmentation du ca en 2 ans 960k€ 2,1m€, développement du secteur augmentation du nombre de solutions tertiaires (drv) prospection, animation du secteur, visite client, reporting, séminaire négociation d'affaires, plan d'action commerciale effectif 26 personnes ca 17m€.

1999 - 2002 — Ingénieur / Ingénieure HVAC (heating, ventilation and air-conditioning)

responsable des ventes air concept technology prospections, devis service après ventes rédaction de devis maintenance animation du secteur, visite client, reporting effectif 8 personnes ca 7m€. de responsable travaux neufs polyfroid planification des chantiers avec les charges d'affaires, contrôle rentabilité conception des cahiers techniques froid commercial, réunion de chantier, ... effectif 38 personnes ca 14m€. de adjoint responsable sav vent service drv 2t/3t +200 ; chillers/pac +400 ; armoires +200 planification des contrats de maintenance en charge de la maintenance de 7 gros sites suivi des relations fournisseurs effectif 48 personnes ca 53m€. de responsable maintenance génie climatique a.d.h.m.i. maintenance et applications spéciales (réanimation et soins intensifs bloc opératoire chambres froides, morgue). astreinte jour /nuit

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

Management :
Animation de directions commerciales techniques et administratives (20 à 30 personnes)
Coordination des services
Contrôle et reporting des résultats, veille concurrentielle

Recrutement (profil : cadres/agents de maîtrise)
Mise en place de nouvelles équipes commerciales
Management d'un centre de profit

Gestion commerciale :
Conception, réalisation et restructuration
Elaboration et mise en oeuvre de la politique
Prévision des objectifs
Elaboration et suivi des budgets
Mise en place d'outils informatique de contrôle opérationnel des parts de marché et des résultats commerciaux
Gestion de comptes d'exploitation

Développement commercial :
Encadrement d'équipes de négociations Grands Comptes (cofely, spie, groupe gdf suez)
Support et conseil clientèle dans le développement des parts de marché
Mise en place d'opérations nationales et organisation de salons professionnels.

Maitrise de MICROSOFT OFFICE (Excel, Word, Power Point).
Logiciels professionnels (crm, logiciels thermiques et fluidiques).

Loisirs

Sport mécanique auto, Ski, Natation, Rugby.

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