Directeur Commercial

10120 Saint Andre Les Vergers · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1506141732

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

02/2015 - 02/2015 — Promoteur / Promotrice des ventes

points de ventes référencés cible gsa,gsb et gss. mise en place d'une équipe de promoteur des ventes.

2013 - 2015 — Responsable marketing

3p design (lyon). responsable business unit gd création de la bu. en charge de faire référencer une gamme de produits en grande distribution.

2012 - 2013 — Menuisier / Menuisière en meubles

tradition bois (lille). directeur commercial fabricant distributeur de meubles de cuisines. restructuration de l'équipe commerciale, de l'exploitation et de la logistique déportée.

2007 - 2012 — Vendeur / Vendeuse rayon fromages

bois secs de bourgogne (seurre). dirigeant. ca / + 30% fabricant distributeur de meubles de cuisines. supervision des achats, approvisionnements, négociations évolutions de gammes. interlocuteur des centrales nationales et en charge des référencements (gsb, négoces, magasins indépendants...) mise en place d'un nouveau concept de mise disposition de vendeurs dédiés dans les points de ventes pour développer le ca et les marges

1995 - 2007

roysol (tonnerre). directeur commercial . ca 30 000 k€ fabricant de revêtements de sols stratifiés, lambris revêtus et lambris pvc. leader sur le marché français en . embauche la création de la société. participation l'élaboration des gammes et aux évolutions produits. mise en place de la stratégie et de la politique commerciale. recrutement, formation et suivi terrain de l'équipe commerciale (15 commerciaux et agents en). responsable des référencements et des grands comptes gsb et négoces généralistes et spécialisés. reporting la direction générale. marotte (paris). responsable régional fabricant panneaux acoustiques et plaquages essences fines sifisa (agen). responsable centre de proximité création d'un centre de gestion de proximité pour un fabricant de façades de placards et aménagements intérieurs. mise en place sur l'est de la france d'une structure commerciale et d'un réseau de revendeurs (négoces matériaux et magasins de bricolage) résultats 6 commerciaux embauchés/ 2mf ca mensuel sogal (agen). atc puis chef des ventes fabricant de façades de placards

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

COMMERCIAL
Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale.
Piloter l'activité commerciale : hiérarchiser, créer et planifier les actions et les indicateurs de contrôle.
Définir et optimiser les budgets.
Centraliser toutes les informations nécessaires à la maîtrise de son marché pour en anticiper son développement. Négocier avec les grands comptes nationaux (GSA,GSB,GSS, négoces spécialisés) et suivre les référen-
Elaborer et proposer les opérations de promotions et de mise en avant produits.

DEVELOPPEMENT PRODUIT
Etude du marché et de ses attentes pour anticiper les besoins en évolutions de gammes ou nouveautés.
Force de proposition pour la création de nouveaux produits en collaboration avec les équipes marketing.

MANAGEMENT
Management d'un centre de profit indépendant de 40 personnes
Recruter, former et accompagner les équipes commerciales sédentaires et terrain Définir les objectifs collectifs et individuels en termes de CA et de marge
Faire progresser mes collaborateurs en technique et maîtrise commerciale

GESTION
Garant des prix et des marges
Définir, faire valider et suivre les budgets
Fixer et faire atteindre les objectifs
Analyser les résultats et proposer les actions correctives
Proposer les plans d'action et garantir la bonne gestion du commerce Assurer les reporting réguliers à ma direction

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