Directeur Commercial

Né(e) en 1968 · 94000 Creteil · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1511061827

Objectif

Mon objectif est de rejoindre une société qui me permette « d'utiliser » mes connaissances et compétences dans le cadre d'une fonction de Direction commerciale ou de centre de profits

Ma recherche

Contrat recherché : CDI

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : Plus de 3000

Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

2012 - 2014 — Manager commercial junior des forces de vente

hilti franceðq directeur régional des ventes senior [ile de france] • encadrer l'équipe commerciale gouvernement/industrie. • piloter le p&l en contrôlant les budgets de fonctionnement et mettre en place les actions correctives. • adapter la stratégie vison segment gouvernement / industrie en cohérence avec la politique générale hilti . • analyser le marché et ses opportunités • définir et piloter les focus sur les marchés cibles dans le cadre des objectifs. • formation et développement en compétences des équipes. • accompagnement terrain (2 3 jours par semaine) • suivi des résultats, analyse des indicateurs de performance et mise en place de plans d'actions. • négocier personnellement avec les comptes stratégiques publics et privés les accords cadres. en place de plans d'actions. • animer et développer les partenaires distribution (descours et cabaud, legallais bouchard, orexad, foussier, le réseau master pro, le grandcub…) résultats + 18% de croissance en 1 an. signature du plus gros contrat en fleet management (outilsðs ca 700k€).

04/2011 - 08/2012 — Chef / Cheffe de promotion des ventes

ðq hilti country manager sultanat d'oman • pilotage du centre de profit. • définition des priorités. • développement et mise en place de stratégies de vente et marketing afin de réaliser une croissance rentable et durable . • développement et adaptation des outils marketing et commerciaux. • mise en place des process sur l'ensemble des activités. • mettre en ordre de marche les circuits de distribution (directe et indirecte) pour développer la couverture. • négocier personnellement avec les comptes clés les accords commerciaux. • résoudre les problèmes sociaux, recruter et manager les équipes pluridisciplinaires. résultats + 50% de croissance en 1 an. ouverture du point de vente hilti mascate. obtention de la certification iso .

01/2007 - 08/2010 — Agent / Agente de développement économique

hilti market manager africa liechtenstein maroc,angola,chypre,maurice,mozambique,namibie,namibie,madagascar,seychelles,sao tome, cap vert, ,zimbabwe ,malawi. • adapter les recommandations stratégiques par la région emea en fonction des spécificités des pays. • gestion des lancements marketing sur les nouveaux produits. • recrutement et formation des équipes dans les pays concernés. • mise en oeuvre d'une stratégie de fort développement d'activité basé sur l'identification et le focus sur les acteurs principaux, les grands comptes et grands projets de chacun des marchés ciblés. • pilotage et ou ouverture de la filiale hilti maroc avec définition et implémentation du business plan maroc 3 ans résultats +130% de croissance en moyenne. ouverture du hilti center de luanda en angola. ouverture du marché cap vert.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Véritable homme de terrain et chargé de la mise en place d'une stratégie commerciale cohérente et pragmatique, j'ai su démontrer de manière opérationnelle mon savoir-faire dans le domaine de la négociation, la gestion et le développement commercial. Le recrutement et la gestion des équipes de différentes cultures et mes différentes adaptations aux particularités de marchés réputés difficiles font de

moi un candidat crédible.

Loisirs

ðw Voyages, Jardinage, Création de massifs

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