Né le 06/06/1972
01480 Méssimy S/saône
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1801190656

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

9658 :
&#; ifep , (formation éclairage philips) niveau et 1 et 2

1991 :
&#; cti, cours technique de l'image, 2 ans en dessin, 1 ans en photo, initiation l'imprimerie. diplôme d'exécutant publicitaire, cap

Expériences professionnelles

2017 - 2017 :
Vendeur / Vendeuse en luminaires
responsable division commercial lighting régionale quart sud est vente de matériel et solution d'éclairage led directe usine chez signcomplex france filiale directe de la société mère en chine, sur tout type de bâtiment, entrepôt, logistique, dépôt intérieur et extérieur avec ou sans étude. toujours en contact avec la grande distribution alimentaire et avec la distribution de matériel électrique pour les appels d'offres et cotation de gros chantiers.

2016 - 2017 :
Responsable de branche d'hypermarché
responsable commercial régionale rhône alpes / alsace vente de matériel d'eclairage en grande surface essentiellement alimentaire type leclerc, intremarche, carrefour contact, netto etc. etude et audite complète d'eclairage existant, proposition en led, retour sur investissement et montage de rentabilité financière

2014 - 2016 :
Agent / Agente de promotion des ventes
agent commercial indépendant (en cogérance) distribution et suivi commercial de 3 5 marques d'éclairage sur tout le ¼ sud est. mise en place d'actions commerciales travers la distribution professionnel, animation des équipes force de vente et promotions pour groupes et indépendants, devis, visites et chiffrages de chantiers, suivi sav etc. développement commercial et création d'outils la vente. elaboration et suivi de la politique de marché de chacune des marques. prospection, négociation et déploiement de partenariats entre les fabricants et les distributeurs. soutien technique et commercial auprès des chargés d'affaires (15) pour le déploiement de leurs affaires et ca

2006 - 2014 :

responsable commercial régionale rhône alpes/auvergne sté abi devenu aurora, en pour couvrir 17 départements, rexel, sonepar, petits et moyens groupes. le challenge générer assez de ca pour réduire le secteur et créer deux embauches supplémentaires (chose faite). progression de ca de 3 8% sur 1,2 m€. avec

l'arrivée d'aurora, groupe industrielle anglais spécialiser dans le développement et la fabrication d'éclairage led, visite de be et architectes en parallèle de la distribution. mise en place d'action commercial travers la distribution professionnel, animations des équipes de vente et promotions locale, opérations nationales

2004 - 2006 :
Responsable régional / Responsable régionale des ventes
responsable commercial régionale rhône alpes / centre sté prolamp, sur la totalité du secteur sud est, regroupant toutes les agences rexel, sonepar, cged, et quelques indépendants. le reste de l'activité commerciale terrain en parallèle avec deux agents travaillant sous ma tutelle pour tous chiffrages et montages d'opérations commerciales. responsable du secteur rhône alpes et centre, soit 13 départements le ca de paca nous ayant permis une embauche sur marseille. lors de mon arrivée le ca de ces 13 derniers représentaient environ 170 k€, le ca étant passé a environ 950 k€. présence terrain, visites et accompagnement sur chantier des distributeurs, chiffrages et équivalences, montage d'opérations commerciales destinées dynamiser les équipes et les clients, salons, ont été environ 70% de mon activité. contact permanent avec les responsables de marchés, de zones, gestionnaires de stock. négociation de liste de prix net, montages d'opérations et contrat de bfa.

2001 - 2004 :
Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-
responsable commercial grand sud sté declic devenu slv (éclairage décoratif), dans un premier temps comme responsable rhône alpes, puis r/alpes paca et sud ouest, soit pour finir responsable france sud. mon activité formations, salons, visites et accompagnement des distributeurs, prescription, chiffrages. présence et contact permanents avec les responsables de zones, d'agences, de stock et de marché, animation des équipes de vente. la progression sur cette période a été d'environ 40 70% selon les régions.

2001 - 2000 :
Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes
attaché commercial sté seri flock, vente de travaux d'impression sérigraphique, chiffrage, étude de faisabilité, suivi de production et des sous traitants. prospection, gestion et suivi de portefeuille, développement de clientèle (agences publicitaire).

1999 - 2000 :

attaché commercial, responsable de projets sté beotec filac, vente de mobiliers de collectivité, résidence étudiants, hôtelière, tourisme et mapad. prospection directe investisseurs et appel d'offre, vente, suivi de fabrication et d'installation de chantier avec le bureau d'étude. mise en place et création sein de la société d'un service et d'une agence de vente de mobilier de bureaux

1997 - 1999 :
Vendeur / Vendeuse en image et son
gérant création d'une sarl, audio video pro. vente de consommables audio et vidéo. plateforme lyonnaise regroupant des grandes marques comme basf, ampex, traxdata, zedem pour alimenter des studios d'enregistrement, radios locales et régionales, particuliers, musiciens et export.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

► Vente : Prospection, fidélisation et développement de CA, de marge et animation des grands comptes et de leurs équipes de force vente.
► Management : Formation produits et management indirecte des équipes de vendeurs sédentaires et itinérants des clients distributeurs.

► Marketing : Création de promotions, élaboration d'outils d'aide à la vente et développement.