Responsable commercial / Directeur d'agence

62500 Saint-omer · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1804281625

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

1982
bts technico commercial ecole de gestion commerciale lille
1980
baccalauréat f4 thermique et hydraulique lycée baggio lille

Expériences professionnelles

2012 - 2018 — Chargé / Chargée d'affaires en électricité

responsable commercial bdhe travaux de pose d'éclairage d'électricité et de ventilation tourcoing création du département commercial et développement de l'activité ca passé de 0 684 k€ définition et déploiement de la stratégie commerciale, utilisation du carnet d'adresses, élaboration et mise en oeuvre du plan de prospection, création d'un fichier de suivi des prospects, création et envoi de la plaquette, relance téléphonique, étude des projets industriels venir et contact des entreprises concernées réception des consultations, élaboration et envoi de l'offre de prix dans le respect des délais, visites des clients du secteur tertiaire, hospitalier, industriel, des architectes, des économistes de la construction et bureau d'études, écoute et analyse du besoin, proposition des produits et services dont solutions techniques innovantes forte valeur ajoutée, négociation et signature du contrat, fidélisation du portefeuille, suivi de la performance conseils en matière de stratégie de développement de l'entreprise et participation aux prises de décisions stratégiques, développement des compétences commerciales des dirigeants gestion des projets des clients management de deux chefs d'équipe, gestion et optimisation technique des ouvrages avec suivi de l'exécution pour la pose et la maintenance, participation aux réunions de chantier et proposition de services, suivi des projets la réception définitive des travaux et la levée des réserves, veille la satisfaction globale du client et respect de la législation en vigueur garantissant la protection des biens et des personnes

2010 - 2012 — Manager commercial junior des forces de vente

responsable commercial novoferm lutermax fabrication et distribution de portes métalliques melun développement des ventes de solutions techniques dans le tertiaire, l'industrie et l'hospitalier ca passé de 640 k€ 1,1 m€ définition et mise en place de la stratégie commerciale, prospection, développement de partenariats avec les attachés commerciaux sédentaires et itinérants des réseaux de grossistes et les menuisiers rencontre des clients, écoute du besoin et proposition de solutions adaptées, encouragement des clients tester de nouveaux produits, négociation du prix et prise de commande, gestion et fidélisation du portefeuille de clients grands comptes avec une forte présence terrain, suivi des projets jusqu'au livrable, management d'une assistante et d'un technicien, analyse et suivi des résultats, reporting

1999 - 2010 — Ingénieur chargé / Ingénieure chargée d'affaires contrôle technique de construction (CTC)

responsable commercial fdec travaux de pose de chauffage, menuiserie métallique et ventilation tourcoing développement du portefeuille de clients prospection et fidélisation des clients, élaboration des offres et suivi la commande, suivi des ouvrages dans le tertiaire, l'industrie et l'hospitalier, management de 4 chefs d'équipe et 19 ouvriers

1988 - 1998

responsable commercial baxi ditac fabrication et distribution d'accessoires de chauffage le blanc mesnil gestion du cycle de vente la satisfaction totale du client commercialisation de produits d'équipement thermique prospection et fidélisation des clients dont grands comptes, management de 6 commerciaux et 1 assistante, suivi de la commande la livraison

1984 - 1988 — Vendeur / Vendeuse en plomberie sanitaire

attaché commercial mulle pattyn distribution d'accessoires de chauffage et sanitaire villeneuve d'ascq

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Création du département commercial et développement de l'activité
Gestion des projets des clients
Développement des ventes
Développement du portefeuille de clients
Informatique“ MS Office ERP : SAP
Logiciels d'études, de devis et facturation pour le bâtiment : EBP, BATIPRIX, BATTAPLI

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