MANAGER COMMERCIAL / DIRECTION COMMERCIALE / CHEF DES VENTES

78000 Versailles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1805151600

Ma recherche

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

Formations

2017
formation anglais berlitz/ test toeic. 10 semaines. niveau b1
2017
formation escp europe paris. ecole supérieure de commerce / mercuri international. direction commerciale
2003
formation informatique windows, word, excel, powerpoint. formation cnam versailles.
2001
formation mercuri international (optimiser la rentabilité/les différentes étapes de la vente).
1999
formation j.p tricard (préserver les marges).
1995
formation aux techniques de management, cabinet nomis nantes.
1993
bts action commerciale
1991
baccalauréat série b (économie).

Expériences professionnelles

2011 - 2015 — Spécialiste air surface intégration

chef d'agence / création d'agence en région idf+ normandie et centre société dhaze plastique batiment négoce/gsb/couvreurs/etancheurs négociant spécialisé dans la fourniture de toitures et bardages industrielles en polycarbonate, acier, de véranda en matériaux polycarbonate, polyester, pvc et composite. solution de désenfumage. solutions d'étanchéité en aérosol clientèle de négoce, pro et gsb (point p, gedimat, cmem, leroy merlin, pme couvreurs, etancheurs…) ca (17 mois) 351 ke. ca 2 100 ke • management de 6 personnes préparateurs /livreurs, assistants commerciaux, commerciaux.. • délégation de pouvoir du pdg du groupe. rh, financier, commercial… • organisation expo batimat en

2011 - 2017 — Chef / Cheffe de secteur des ventes

chef des ventes negoces et professionnels (depuis) • développement du ca. négociations en centrales achats. accompagnement des commerciaux (15 personnes). salons • développement de la rentabilité. organisation plan de vente, tarifs, doc mark. sélection business rentables. • optimisation de la marge brut, du mix produit, des coûts transports, de la gestion des litiges. • fixer les objectifs (ca ,mb, nb clients, nb prospects) objectifs mensuels communs et indiv. • développement produits, aide sourcing, marketing, la com. gestion du cash / recouvrement.

2003 - 2011 — Responsable des ventes zone export

responsable regional région idf puis élargissement secteur en (dep.idf+76/60/27/28/45/89/58) société harolfr groupe harolbatiment fabricant belge de protection solaire extérieur, volets roulants et portes sectionnelles de garages ventes en b b et réseaux. • responsable de secteur. grande autonomie de décision. circuit court en b b référant directeur france. animation d'un portefeuille client 300 ke en , ke en . entreprise de fermetures du bâtiment. • progression du ca entre 15 et 20% par an.59 clients facturés en . • animation, organisation et recrutement de clients partenaires du réseau maison sur secteur. • gestion de la partie sav. • assistance

chantier, formation des équipes techniques et commerciales

1999 - 2003 — Vendeur / Vendeuse en carrelage

responsable technico commercial région ile de france société weber & broutin fr. groupe st gobainbatiment fabricant de mortiers techniques et mortiers facades prêts l'emploi paq iso ca 1,4 milliards de frf 800 personnes ventes push and pull, via négoces en matériaux • consolidation et développement d'un portefeuille de 50 clients clefs départements 78, 28, 92, 91, 75 et 95 secteur colle carrelage et préparation des sols • marché très concurrentiel + 21% en 3 ans • mission de pushing interface négoce / client final + comptes directs • préconisation de solution technique sav. • assistance chantier et formation des équipes de poses

1997 - 1999 — Pilote d'installation de l'industrie du béton

responsable technico commercial région ile de france société blard sa pont audemer (eure) travaux publics fabricant de produits en béton préfabriqués destinés l'assainissement paq iso ca 55 mf 68 personnes. ventes b b circuit travaux publics et négoces. • développer un marché auprès des intervenants du btp par un produit innovant. • convaincre et fidéliser une clientèle du btp (58 clients facturés en 98). • obtenir une prescription écrite ou verbale des maîtres d'oeuvre, maîtres d'ouvrage publics ou privés. • conseil technique former les équipes de mise en oeuvre. • gérer les réclamations clients négocier les conditions de réglements. ca 230 kf ca 1,8 mf

1995 - 1997 — Chargé / Chargée de clientèle de courtage

responsable de secteur responsable relation clientele société de courtage g.i.f (hauts de seine) société de placements et assurances ventes aux particuliers • formation et management d'environ 5 commerciaux. • commercialisation, vente directe et exploitation du fichier clients (dép 78, 94 et 95) tous types de prospection mailing, couponing, démarchage et télemarket • suivi clients, commerciaux, remise de contrats et traitement des impayés.

1992 - 1995 — Assistant / Assistante de réception en établissement hôtelier

responsable de restaurant safari club de paris (8°) champs elysées restaurant de luxe, secteur horeca complexe piano bar et salon de thé. • maître d'hôtel d'une clientèle de haut niveau. • responsable du personnel en salle, gestion et contrôle des stocks

1991 - 1992 — Responsable de réception hôtelière

receptionniste hotel hotel restaurant de 20 chambres courbevoie. • gestion et accueil de la clientèle. • responsable de 2 employés d'étage

1988 - 1991 — Dessinateur / Dessinatrice en menuiserie aluminium

divers emplois étudiant pechiney aluminium, center parc

Langues

Français (maternelle)

Compétences

•”N•veloppement du CA. Négociations en centrales achats. Accompagnement des commerciaux (15 personnes). Salons
•”N•veloppement de la rentabilité. Organisation plan de vente, tarifs, doc mark. Sélection business rentables.
•”÷ F–Ö—6 F–öâ FR Æ Ö &vR ' ut, du mix produit, des coûts transports, de la gestion des litiges.
•”f—€er les objectifs (CA ,MB, nb clients, nb prospects) objectifs mensuels communs et indiv.
•”N•veloppement produits, aide au sourcing, au marketing, à la com. Gestion du cash / recouvrement.

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