Ingénieur Commercial

Né(e) en 1969 · 13008 Marseille · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1808061529

Objectif

Bonjour Madame , Monsieur,
Avec plus de 15 ans d'expérience dans le développement de structures, commercial et RH ,pour le groupe Saint -Gobain, j'ai pu intervenir aussi bien sur l'ouverture de points de vente, que sur la détection et la fidélisation de collaborateurs à potentiel, et de leur montée en compétences.
Orienté résultats et de la satisfaction clients, je suis à même de développer et fidéliser un portefeuille de clients B to B, de fédérer les équipes autour d'un objectif commun, ainsi que de gérer un ou plusieurs centres de profit du point de vue financier et administratif et managérial. Capable de vous assister dans la définition ou la déclinaison de votre stratégie commerciale, dans le développement de réseau ou encore dans le management, je souhaite intégrer un poste qui me permette de participer à un challenge humain, commercial et au pilotage de la performance. Synthétique, réactif et tenace, j'ai su dépasser les objectifs fixés en respect des contraintes humaines et financières et en respect des valeurs de l'entreprise.
Disponible immédiatement et mobile sur la région PACA, je me tiens à votre disposition pour tout échange.
N'hésitez pas à me contacter.
Très cordialement.
Philippe Lerda.
Téléphone :06.16.93.61.54
mail: philippelerda@

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : a étudier

Secteur : Batiment

Formations

12/1992 — Bac +3 — IUT Aix Marseille II

DESSTC – Commerce-Management – Technologie

12/1991 — Bac +2 — IUT Aix Marseille II

DUT Génie Mécanique et Productique

12/1988 — Lycée Jean Perrin

BAC F1

Expériences professionnelles

01/2017 - 12/2018 — Responsable de Secteur Distribution

Responsable d’un portefeuille de 180 Clients (CA / 5M€) dans le secteur du BTP (spécialiste dans le béton Pré-contraint). Suivi des performances, réalisation de reportings commerciaux et prévisions de vente, analyse des marchés, recommandations d’innovations et de rénovations produits.

01/2007 - 12/2017 — Directeur de 2 Agences

Directeur de 2 agences sur Marseille (14 personnes, CA : 6 M€). Amélioration du résultat net d’Exploitation (R.E) de 14% en 6 ans, amélioration Crédit clients, gestion des litiges.

01/2003 - 12/2007 — Directeur d’Agence

Directeur d’Agence à Bouc-Bel-Air (11 personnes, CA : 5 M€). Amélioration du résultat net d’Exploitation (R.E) de 12% en 4 ans.

01/1996 - 12/2003 — Directeur d’Agence

Directeur d’Agence à Aubagne (6 personnes, CA : 3 M€). Amélioration du résultat net d’Exploitation (R.E) de 12% en 4 ans.

01/1994 - 12/1996 — Technico-Commercial

Technico-Commercial sur le secteur d’Aubagne (CA: 1.5 M€). Amélioration du CA: +12% en 2 Ans.

Langues

Anglais (moyen)

Atouts

Gérer et Développer les centres de Profits, Suivre et manager les équipes opérationnelles, Respect, applications et contrôle des Procédures, Leader, Rigoureux, Enthousiaste, Capacité d’adaptation, Synthétique, Organisé, Prise de Décisions, Orienté Performance et Résultats, SAGE/ADONIX, Word, Excel

Permis

Permis B

Loisirs

Sport Automobile et Moto : Compétitions en Karting, Randos, VTT, Football, Cinéma, Musique, Bricolage

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