Chef des Ventes

45240 Ligny-le-ribault · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1811210730

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1983 — Bac — Ecole St Lambert de Paris
Etudes de métreur en bâtiment
12/1979 — Ecole de maçonnerie

Expériences professionnelles

01/2014 - 12/2016 — Chef des Ventes France Métropolitaine et Hors Métropole
Rattaché à la Direction Générale, management et gestion du service commercial (6 personnes).
01/2012 - 12/2014 — Chef des Ventes Moitié Nord et IDF
Rattaché au Directeur-commercial, management et gestion de 4 commerciaux.
01/2011 - 12/2012 — Chef des Ventes Moitié Nord
Rattaché au Directeur-commercial, management et gestion de 2 commerciaux.
01/2008 - 12/2011 — Technico-Commercial en coffrage béton
Rattaché au Directeur-commercial, responsable commercial du développement sur le secteur Centre/ Normandie.
01/2007 - 12/2008 — Technico-Commercial
Responsable commercial en matériel électrique.
01/1996 - 12/2007 — Commercial matériel agricole
Responsable Commercial en matériel agricole, responsable développement produit pulvérisation.
01/1995 - 12/1996 — Commercial matériel travaux-public
Lancement de la gamme compact avec programme de démonstration, développement d’un nouveau département.
01/1990 - 12/1994 — Chef d’agence
Responsable du développement du secteur province, management et gestion de 3 commerciaux.
01/1985 - 12/1990 — Commercial en espace publicitaire
Responsable commercial province.
01/1984 - 12/1985 — Commercial en matériel de reprographie
Responsable commercial photocopieur et imprimante.
01/1983 - 12/1984 — Service National
Régiment du train et école du service de santé, chauffeur d’autorité.
01/1979 - 12/1983 — Ouvrier Maçon
Responsable sécurité, implantation de bâtiments.
01/1976 - 12/1979 — Apprentissage de Maçonnerie
Apprentissage en alternance.

Atouts

Prospections, prises de commandes et suivi des livraisons, Suivi et optimisation des leviers commerciaux, Gestion des budgets communaux, Responsable du développement sur un secteur comportant plusieurs départements, Responsable du développement des grands comptes, Campagne de démonstrations et mise en route des matériels, Développement nouveau produit, Management et gestion du service commercial,

Elaboration et application de la stratégie commerciale, Mise en place de la politique commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

L’automobile, Le matériel agricole & de travaux publics, Le sport automobile, Le Jardinage, Le Bricolage

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