Laurent P. - Né
78790 Septeuil
24 ans d'expérience
Réf : 1811280643

Directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2001 : Formation
? Formations techniques de vente / tournées accompagnées (organisme OGMA)
? Formations management commercial / conduite et animation de réunions (organisme OGMA)
? Formation scientific methods GRID de la supervision

1991 : Bac +2
BTS façades légères du bâtiment

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :
Directeur d'agence chez Prajault Sarl
? Expertises et conseils en fermetures du bâtiment
? Etudes et chiffrages de dossiers
? Prises de mesures
? Suivi de chantiers

2012 - 2016 :
Responsable Ile de France chez Groupe Prestapose (logiplast)
? Gestion du porte feuille client
? Suivies et réponses aux appels d'offres
? Elaboration et mise en oeuvre du planning
? Suivi du budget et réalisation des ouvrages
? Négociation et achats auprès des fournisseurs

2009 - 2012 :
Directeur adjoint chez Groupe Plm (paris Fenetres)

2008 - 2009 :
Directeur d'agence chez Groupe Rexel (rodrigue)

2007 - 2008 :
Directeur d'agence chez Groupe Wolseley

2001 - 2007 :
Directeur d'agence chez Groupe Arcelor

1999 - 2001 :
Chef régional des ventes Ile-de-France / Eure et Loire chez Groupe Berner

1997 - 1998 :
Formateur terrain chez Groupe Berner

1996 - 1997 :
Commercial terrain chez Groupe Berner

1993 - 1996 :
Chargé d'affaires chez Société M.a.v.s. (vérandas, Menuiseries Pvc Aluminium)

Atouts et compétences

- MANAGEMENT -
? Fédérateur et bâtisseur
? Encadrement et animation du personnel
? Accroissement du CA en préservant les marges
? Coordination de l'action commerciale en appliquant la politique d'entreprise
? Contrôle du compte d'exploitation
? Elaboration du budget
? Conduite de réunions et entretiens
? Recrutements

- MARKETING -
? Animation de salon (Bâtimat)
? Organisation de journées portes ouvertes
? Conception de challenges promotionnels
? Visites de sites professionnels réservées à la clientèle
? Participation au référencement de gammes produits

- COMMERCIAL -
? Prospection auprès de clients nationaux et régionaux du bâtiment
? Développement de grands comptes nationaux et régionaux
? Augmentation des lignes de produits chez les clients
? Connaissance de la concurrence pour parfaite maîtrise
? Gestion commerciale : logistique, budgétisation, négociation commerciale

- FORMATION -
? Formation de nouveaux commerciaux, évaluations de leurs compétences et connaissances des produits, techniques de vente et organisation sur le terrain
? Mise en place de plans de tournées

Centres d'intérêts

Collectionneur tintin, peinture, Musique Harmonica