Directeur des ventes

95660 CHAMPAGNE/OISE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1812211145

Ma recherche

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

Formations

Bac +2
D.E.U.G Sciences et Structures de la Matière
Bac +2
D.U.T Techniques de Commercialisation
Bac +3
Maîtrise de Sciences et Techniques

Expériences professionnelles

01/2010 - 12/2010 — Directeur des ventes France

Responsable des ventes avec un chiffre d'affaires de 40M€, gestion d'une équipe de 34 personnes.

01/2008 - 12/2010 — Directeur Régional

Gestion d'une unité régionale avec un chiffre d'affaires de 28M€, encadrement de 23 personnes.

01/2000 - 12/2007 — Directeur commercial bâtiment et spécialités

Mise en place et gestion d’une organisation commerciale et marketing pour les gammes destinées aux professionnels, animation d’une équipe de 20 personnes.

01/1999 - 12/2000 — Directeur du marketing et des ventes

Élaboration et mise en place d’une stratégie marketing et communication adaptée à une gamme de produit innovante.

01/1998 - 12/1999 — Moniteur des Ventes

Mise en place de l’organisation commerciale, formation aux techniques de vente, constitution des portefeuilles clients.

01/1996 - 12/1998 — Directeur Réseau Agences

Encadrement et animation de l’équipe des 32 Magasins, gestion des investissements, responsable des résultats d’exploitation.

01/1993 - 12/1996 — Adjoint du Directeur des Ventes France

Mise en place, suivi et animation de la force de vente G.S.B, responsable des grands comptes.

01/1991 - 12/1993 — Chef de produit puis Chef de marché

Définition de la stratégie marketing et animation du marché, développement nouveaux produits.

01/1988 - 12/1991 — Délégué régional bâtiment

Prescription et suivi commercial.

01/1986 - 12/1988 — Consultant

Etude des besoins, préconisations et mise en place de plans d’action.

Langues

Anglais (notions), Espagnol (notions)

Atouts

Management, Développement commercial, Stratégie marketing, Encadrement d'équipe, Négociation grands comptes, Gestion des résultats d’exploitation, Organisation commerciale, Suivi budgétaire, Formation aux

techniques de vente, Stratégie marketing de différenciation

Loisirs

Moto, Nautisme, Tir sportif, Bricolage

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