

**43300 Siaugues-sainte Marie**

**0 à 1 an d'expérience**

**Réf : 1812290738**

## **Responsable commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Auvergne, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

**2016** : Formation GPMS (Gestionnaire de petites et moyennes structures)

**1997** : Bac +2

BTS action commercial

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2016 - 2018 :**

Responsable commercial chez Novoferm Habitat

- Gestion du portefeuille clients existant
- Conquête de nouveaux clients
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Participation aux foires, salons...

#### **2004 - 2016 :**

Directeur Commerciales B to C chez Cuisines Océan Indien

- Recruter, Encadrer et animer des équipes. (env 60 personnes)
- Organiser et assurer le fonctionnement d'unités commerciales
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle et prévisionnelle des ressources humaines (recrutement, formation, accompagnement).
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Assurer la gestion financière.
- Assurer une communication adaptée au fonctionnement de la structure

#### **2001 - 2004 :**

Chef des ventes chez Techni-ferm

- Encadrer et animer une équipe de sept commerciaux B to C.
- Recrutement, formation, accompagnement terrain.
- Vente de Menuiseries et Véranda (Véranco)
- Développement de l'activité commerciale.
- Mise en place des actions de prospection

#### **1999 - 2001 :**

Commercial puis Animateur des ventes chez Vogica

- Vente de cuisines aménagées.
- Animation d'équipe (réunion et accompagnement).

### **Logiciels**

---

## Atouts et compétences

---

- Recruter, Encadrer et animer des équipes. (env 60 personnes)
- Organiser et assurer le fonctionnement d'unités commerciales
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle et prévisionnelle des ressources humaines (recrutement, formation, accompagnement).
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Assurer la gestion financière.
- Assurer une communication adaptée au fonctionnement de la structure
- Gestion du portefeuille clients existant
- Conquête de nouveaux clients
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Participation aux foires, salons...