Yvon Z. - Né
92160 Antony
37 ans d'expérience
Réf : 1910301633

Chef des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1982 : Bac +2 à Ecole hôtelière de Strasbourg sur Strasbourg
BTS en hôtelière

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Directeur Technique chez Jesa Développement (rénostyles)

(Commercialisation de tous types de menuiseries extérieures et rénovations de l'habitat) 5 agences en Ile de France, 31 salariés et 20 sous-traitants

CA moyen annuel 5 500 K€,

- Gestion du service SAV et des plannings,
- Suivi de tous les dossiers rentrants, encadrement et accompagnement des 3 métreurs,
- Gestion de l'administratif, du développement et de l'organisation,
- Interface et coordination de tous les services internes (ADV/DRH/RAF,...),
- Gestion des litiges, des recouvrements et des impayés,
- Mise en place et suivi de la logistique (dépôt 1 300m²),
- Optimisation de la gestion des flux et mise en place d'une Supply Chain

2011 - 2018 :

Création d'un centre de profit

- Lancement d'une brasserie Alsacienne à Antony (92)
- Mise en place d'une brigade de 6 personnes,
- Développement de soirées à Thèmes, mise en place d'un service traiteurs VIP pour les sociétés voisines,
- Développement d'activités saisonnières type Wissous plage, Foire à la Patates,...
- Gestion administrative et juridique,
- CA moyen annuel 380 K€,

2002 - 2011 :

Création sociétés de vente et pose de menuiseries intérieure & extérieure

2007 à 2011 - Création et lancement de deux magasins de fenêtres à Rueil Malmaison (92),

- Mise en place des structures commerciale (6 personnes), administrative, (2 personnes) et technique (4 personnes) et sous traitants,
- Mise en place de la politique commerciale,
- Interface avec les architectes, acousticiens, représentants des monuments de France,
- Suivi administratif et juridique,
- CA moyen annuel 1 M€,

- 2002 à 2008 - Création et lancement d'une société de pose de meuble de cuisine et rénovations,
- Mise en place de 6 équipes de poseurs de cuisines (travail en binôme),
 - Mise en place de 2 équipes pour la rénovation (plomberie et tous corps d'états),
 - Gestion des plannings de poses et travaux en amont de l'installation,
 - Validations des métrés et SAV,
 - Rédactions des devis et suivi commercial,
 - Suivi des chantiers,
 - Interface avec nos donneurs d'ordres (Cuisinella, Schmidt et Comprex)
 - CA moyen annuel 800 K€,

2000 - 2002 :

Directeur Commercial RHF département Crème Glacé Davigel chez Groupe Nestlé

- Intégration d'une nouvelle politique des ventes suite au changement du réseau de distribution des ventes (de Carigel à Brake France),
- Formation de 450 commerciaux au métier de la crème glacé,
- Mise en place des outils commerciaux, marketing et terrain afin de préserver nos parts de marché

1996 - 2000 :

Responsable de région, France Nord circuit RHF Nestlé Gervais (CA : 54.88 M€) chez Groupe Nestlé

- animation d'une équipe de 4 personnes,
- négociation des contrats de concessions,
- gestion des budgets du réseau grossiste et des objectifs,
- animation de la force de vente grossiste 180 personnes,
- inter-face pour la mise en place des logiciels informatiques pour le département vente Nestlé Gervais (GMS et RHF),
- application de la politique commerciale nationale / régionale,
- participation aux réflexions à long terme (objectifs nationaux, parts de marché, rentabilité produit et rentabilité des coûts de fabrication),
- participation active à la réalisation de la politique de communications et au développement de nos marques européennes

1993 - 1996 :

Responsable de négociations en centrales d'achats circuit RHF chez Cora, Flunch, Buffalo Grill

1992 - 1993 :

Chef des ventes d'une équipe de 6 personnes en circuit RHF Nord-Est France

1989 - 1991 :

Formateur chez Centre Nestle France De Taverny

- formation des formateurs,
- le savoir-faire vendre,
- négociation de centrale,
- former et animer,
- technique et préparation de conduite de réunion

1986 - 1989 :

Directeur d'hôtel Climat de France Strasbourg centre et pont du Rhin (2 hôtels - 63 employés) chez Groupe Elitaire

1982 - 1985 :

Responsable de restauration du Novotel Strasbourg chez Groupe Accor

Atouts et compétences

Chef des ventes/Responsable de négociations/Directeur Commercial

Centres d'intérêts

Plongée (niveau 2) - Cuisine du monde - Saxophone - Poterie