Responsable Commercial

30150 ROQUEMAURE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2007201446

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

2011-01-01 - 2014-12-31 — Responsable Commercial

Développement et entretien d'un portefeuille de clients afin d’accroître le chiffre d’affaires du secteur confié. Clientèle : Distributeurs spécialisés, Négoce de Matériaux de Construction, GSSB, Grossistes Fourniturists, Jardineries.

2005-01-01 - 2011-12-31 — Chef d'entreprise

Installation Électrique Bâtiment et Industriel, Climatisation, Alarme et Protection. Gestion administrative, comptabilité, ressources humaines, juridique, commercial et management.

2000-01-01 - 2003-12-31 — Commercial

Industriel Fabricant de Produits Chimiques Bâtiment. Clientèle : GSSB, Négoce Matériaux, Négoce Peinture.

1998-01-01 - 2000-12-31 — Directeur des Ventes France

Animation, supervision et mise en œuvre de la stratégie commerciale de l’entreprise. Développement commercial grands comptes, suivi des comptes stratégiques.

1993-01-01 - 1998-12-31 — Responsable des Ventes France

Définir les moyens pour développer l’offre de l’entreprise, diriger et animer la force commerciale, suivi des objectifs de vente.

1991-01-01 - 1993-12-31 — Responsable de Clientèle

Application de la politique de vente, mise en place de plan d'action, reporting et négociation.

1988-01-01 - 1991-12-31 — Commercial

Identifier les besoins des clients, élaborer et présenter une solution, négocier et vendre.

1984-01-01 - 1988-12-31 — Commercial

Assurer le développement commercial et l'accroissement des ventes auprès de la clientèle.

Atouts

Responsable Commercial, Gestion administrative, Comptabilité, Ressources humaines, Commercial, Management, Négociation, Prospection, Développement commercial

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