Responsable des ventes

Né(e) en 1972 · 38380 ST Laurent Du Pont · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2007241329

Ma recherche

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

Formations

2002-12-31 — WURTH
TECHNIQUES DE VENTE
1991-12-31 — CAP
BEP CAP Peintre en Bâtiment, Décoration
1991-12-31 — CAP
CAP METALURGISTE

Expériences professionnelles

2011-01-01 - 2011-12-31 — Responsable des ventes - Sud France

Encadrement de 23 commerciaux, développement du chiffre d'affaires, mise en place d'actions commerciales, développement des compétences, contrôle de l'activité commerciale.

2009-01-15 - 2010-12-23 — Responsable Commercial – Est de la France

Encadrement de 12 commerciaux, négociation et suivi des contrats Grands Comptes, développement du portefeuille.

2005-09-01 - 2008-12-31 — Commercial - Secteur Savoie

Développement du portefeuille client, suivi des chantiers, relance des dossiers, veille concurrentielle, contrôle des marges.

2002-10-15 - 2005-08-31 — Commercial

Accompagnement de 4 commerciaux, mise en œuvre des stratégies commerciales, réalisation des objectifs de volume, de chiffre d'affaires et de marges, prospection, gestion des litiges.

2001-09-18 - 2002-10-01 — Responsable réception clients et SAV

Gestion du planning de l'atelier mécanique, vente additionnelle.

1998-01-01 - 2000-12-31 — Responsable Accueil Montage

Réception clients, accueil, conseils en merchandising, gestion du magasin, vente additionnelle, S.A.V, traitement et suivi des commandes.

1997-01-01 - 1998-01-01 — Vendeur cuisine, salle de bains, carrelage

Vente en magasin, réalisation de plans et d'implantations, gestion du planning des poseurs, commande et réception marchandises.

1991-01-01 - 1997-12-31 — Ouvrier Qualifié (OHQ) en métallurgie

Responsabilité de 5 personnes, suivi cahier des charges, travail en poste.

Langues

Portugais (Langue maternelle)

Atouts

Recrutement, Formation, Marketing, Réalisation des objectifs, Accompagnement terrain, Suivi des marges et des affaires, Organisation du temps de travail, Encadrement et suivis des commerciaux, Suivi, analyse de l'activité, tableaux de bord, Planification et reporting régulier des actions, Négociation et suivi des contrats Grands Comptes, Suivi et action auprès des Bureaux d'Etudes, Mise en place d'actions commerciales, suivi du budget, Développement du référencement national, Développement du Chiffre d'affaires, clients et

prospects

Loisirs

Pratique du Hand-ball en national 1 de 1991 à 1994, Entraîneur de Hand-ball pendant 5 ans, Musculation, Squash, Roller, Sport de montagne, Vélo

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