

Jean Michel M. - Né le 28/11/1962
27300 Bernay
26 ans d'expérience
Réf : 2010191321



Chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

2016 : Expert à CESI de Rouen sur Rouen
Expert Conseil en Rénovation Energétique

2003 : Formation
Formation continue - Management commercial

1993 : CAP à AFORCBTP
CAP/Brevet de Maitrise Couverture

Expériences professionnelles

2017 - 12/2019 :

Directeur centre de profit/Commerciale chez Frenehard/ Fm Labelle

- Mission Direction Centre de profit en verrerie, metallerie, serrurerie.Objectif: revente du site, redressement des comptes.
- CA 07/2017: 1.2M€ perte de 400 k€. CA 12/2019 : 3.1M€ resultat +100k€
- Management de 13 personnes: administratives, techniques, ateliers et chantiers.
- Suivi des grands comptes Bouygues, Eiffage, bureau d'etudes....

2015 - 2017 :

Expert Conseil en Renovation Energétique (ECRE) chez Ateliers De Normandie S.a.s.

- Assistant à la Maitrise d'Ouvrage (AMO) publics et privés.
- Prescription et réalisation de travaux.
- Formateur commercial et technique, dans les organismes de formation agréés

2011 - 2014 :

Chef des ventes régional chez K-line

- Augmentation des ventes régionales de 9% par an.
- Management commercial 10 représentants; 20 départements.
- CA 2011: 25M€
- CA 2014: 32.5M€
- Management d'affaires et suivi de chantiers importants

2005 - 2011 :

Directeur Commercial France chez Cs-france

- Définir la stratégie commerciale et garantir sa réussite.
- Pilotage et réalisation de la politique commerciale.
- Management d'une équipe commerciale et marketing de 25 personnes.

- Analyse et synthèse par secteur d'activité.
- Membre du comité de direction.
- Développement du CA de 2.1 M€ à 3.8M€ sur 6 années

1997 - 2005 :

Chef de secteur chez Lafarge Couverture

- Développement prescription sur le marché de la tuile beton.
- CA 1997: 1.2M€
- CA 2005: 15M€
- Appui technique pour les grands comptes entreprises
- Développement parts de marches sur les grands ouvrages
- Création d'un réseau de partenaires clients

1993 - 1997 :

Animateur des ventes chez Velux France

- Formateur commercial et technique auprès des cibles distributeurs et professionnelles.
- Proposition de nouvelles gammes ayant augmenté le CA de 17%.
- Assistance et formation à la mise en oeuvre en atelier et/ou chantiers

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Direction centre de profit/Commerciale/Management

Connaissances des collectivités locales: Urbanisme, Marchés publics, finances, RH

Permis

B