

Né en 1980
88100 Saint-dié-des-vosges
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2104281428

Directeur commercial et marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2009 : Formation à ICN BUSINESS SCHOOL

Ecole supérieur de commerce

2002 : Bac +3 à faculté de droit de Nancy sur Nancy

Licence en droit, droit du travail

1998 : Bac

Baccalauréat série D, sciences et mathématiques

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :

Directeur commercial et marketing chez Acoris sur Nancy

2017 - 2020 :

Directeur du service client chez Probt sur Nancy

Pilotage de 4 services avec les managers (gestion et commercial)

Définition des objectifs d'activité, suivi et animation

Suivi des indicateurs qualité, suivi du budget

Accompagnement des managers

Définition de la stratégie régionale et mise en oeuvre

2013 - 2017 :

Directeur régional en assurance chez Mapa Assurances

Pilotage des 12 agences (management, RH, suivi du budget)

Plan d'actions, suivi des portefeuilles

2011 - 2013 :

Responsable du développement chez Mutuelle St Germain sur Paris

Management de commerciaux et actuaire, vente grands comptes :

Air liquide, Valeo, BPCF ...

Définition du plan commercial et du plan Marketing

2009 - 2011 :

Directeur de Concession chez Jrs, Honda sur Metz

Gestion financière de la concession : établissement du budget et suivi

Management d'équipe

Plan de développement : plan de communication, plan commercial

Relation avec le constructeur, les marchands
Manifestation extérieur
VN= 200 ; V0= 120

2004 - 2009 :

Responsable du développement -Région Est chez Mutuelle Intérial

2002 - 2004 :

Commercial en assurance chez Gan Assurance sur Nancy

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management :

Équipes> 80 personnes, 9 managers

Direction de réseau

Recrutement

Commercial et Marketing

Accompagnement terrain et vente

Déploiement de méthode de vente

Analyse de marché et plan marketing

Conception de nouvelle offre, segmentation selon les cibles

Pilotage et stratégie

Définition de plan de développement

Suivi des indicateurs et animation

Gestion :

Contentieux et réclamation

Relation client, plateforme téléphonique

Suivi du portefeuille clients

Budget et Finance

Etablissement de business plan et son suivi

Permis

Permis B