Directeur Commercial Ou Directeur Export

Né(e) en 1970 · 77170 Brie-Comte-Robert · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105171043

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Mobilité : france et étranger
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment second oeuvre, Services commerciaux

Formations

2001 — Bac +5 — Institut Supérieur de Commerce de Paris (ISC)
Master Management Stratégique des Entreprises
1988 — Bac +2 — lycée jean Aicard
BTS Action Commerciale
1986 — Bac
Bac B

Expériences professionnelles

2022 - à ce jour — Responsable commercial france

Responsable Commercial pour la FRANCE (Area Manager) pour un industriel spécialisé dans la fabrication et la distribution de solutions de systemes techniques pour transport et évacuation de l'eau. Cible de clients : négoces professionnels du sanitaire, plombiers chauffagistes, bureaux d'etudes

2005 - 12/2021 — Head of sales -

PME Française industrielle, fabricant d'outillages techniques et spécifiques.
Gestion opérationnelle et management de la filiale
Responsable du P&L
Elaborer et suivre les budgets commerciaux et marketing
Concevoir les strategies commerciales, marketing opérationnel et digitales
Mettre en oeuvre des plans commerciaux par zones et par activités
Animation des clients existants et prospection sur de nouvelles zones
Lancement de nouveaux produits
Gestion directe des grands comptes stratégiques
Interface avec les differents services de l'entreprise en France
Representation de l'entreprise lors de salons internationaux

2000 - 2004 — Directeur des ventes puis directeur commercial

optimisation du circuit de distribution auprès des professionnels, des grossistes, des boutiques spécialisées, des grandes surfaces (GSB,
GSS), des grands magasins et des bureaux d'études.
Réorganisation de la politique et de la stratégie commerciale en se rapprochant et en l'adaptant des clients leaders de chaque secteur de distribution.
Mise en place d'une nouvelle structure commerciale de 20 collaborateurs. (Remplacement de Multicartes par des exclusifs)
Définition en collaboration avec le marketing des axes de développement et mise en place des plans d'actions clients correspondants.
Montage des plans de négociations annuelles, négociations des conditions commerciales, des opérations nationales, des assortiments, marketing opérationnel.
Mise en place d'outils de reporting (tableau de bord)
Assurer une coordination des activités commerciales avec les autres départements de l'entreprise (lancement de produits, prévision des ventes, préparation et suivi des budgets, recrutement et formation des équipes)
Membre du comité de direction
Progression du CA entre 5 et 7% par an. Chiffre d'affaires : 20 000 k€

1994 - 2000 — DIRECTEUR REGIONAL et RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Développement de la région, responsable des enseignes BUT, CONFORAMA, SERAP, BHV...
Encadrement de 5 commerciaux, progression du CA entre 20 et 25% chaque année. CA de 4500K€

CHEF DE SECTEUR de 1995 à 1997, sur l’est de l’île de France auprès des grossistes, de la GSB, des cuisinistes et des grandes enseignes de la distribution spécialisée. Prise en main du secteur à 150 K€, à mon départ le secteur est de 800K€

Langues

Anglais (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Définir et mettre en oeuvre une politique commerciale, réorganisation opérationnelle
Définition et mise en place des budgets commerciaux, par métiers, segments et produits.
Management stratégique, pilotage du changement et des processus
Suivi et évaluation des résultats, tableau de bord, utilisation des états financiers
Communication, négociation annuelle des référencements et développement d’un chiffre d’affaire
Recrutement et animations des équipes dans le cadre juridique de la gestion des ressources humaines

Loisirs

Jeu vidéo, pratique du VTT, permis bateau, Football, plongée sous marine

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