Directeur Des Ventes

Né(e) en 1970 · 78630 Morainvilliers · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105190906

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1993 — Bac +5
Master Bac + 5 (Commerce , Gestion, Marketing, Finance)
1992 — Diplôme
Diplômé Ecole supérieure de commerce de Paris (IFG - IFAG)

Expériences professionnelles

2007 - à ce jour — Directeur d'Enseignes gms (D.E.)
Responsable du développement du C.A Unilever en GMS de plus de 615 millions d'€ (soit un gain de + 85 millions d'€)
Encadrement de 16 Comptes Clés (dont 4 Nam et 11 Comptes clés Régions) pour la négociation en centrales d'achats
Elaboration de la stratégie commerciale en collaboration avec la direction générale (pilote de la construction des CGV)
Mise en place de notre politique commerciale UNILEVER dans les enseignes pour 33 accords nationaux
Elaboration des stratégies d'enseignes (dont Galec, ITM et SU) et des contreparties sur 11 catégories
Garant de la cohérence trans-enseignes et de rentabilité des 20/80 sur 730 produits référencés
Pilote de projets de lancements majeurs sur Lipton, Carte d'or, Knorr, Magnum, Amora, Maille, Alsa et Maizéna .
Chargé de la coordination des actions enseignes envers tous les autres services (marketing, finance, RH, pôles ventes)
2002 - 2006 — Directeur National des Ventes (D N V)
Encadrement des équipes de ventes terrain dont 106 vendeurs avec 10 directeurs de régions
Chargé du recrutement des forces de ventes supplétives de 36 vendeurs
Responsable : du management, de la formation et de la restructuration des fusions de 3 équipes de vendeurs
Garant des budgets et de la gestion des équipes vendeurs
Responsable de la priorisation des objectifs terrains sur 11 catégories UBF COGESAL
Coordination de la communication envers les responsables d'enseignes et du category management
1999 - 2002 — Compte Clé National (N A M) National account manager
Négociation de 8 accords en centrale nationale auprès des clients majeurs de la GMS (dont Galec,Copernic,SU,AMS)
Construction des plans vendeurs de 2 enseignes (Galec et SU) et relais des actions trade et category management
1997 - 1999 — Directeur de Régions Grand-Est (DR)
Manager de 14 commerciaux en GMS et négociateur auprès des centrales régionales Grand Est
1996 - 1997 — Category Marketing Manager Sénior produits épicerie et produits frais (C M M)
Elaboration des stratégies catégorielles marchés-enseignes pour le développement de marques leader (Boursin, Fruit d'or)
Encadrement de quatre Category Managers et formation d'un Catman junior pour l'activation des leviers trade en GMS
1995 - 1996 — Category Manager (C M)
Chargé des marchés frais+ épicerie Auchan, Carrefour, Géant et Provéra
1994 - 1995 — Compte Clé Régional (C C R)
Responsable des Clients des Régions Ouest : Socamil, Scalandes, Scaso

1993 - 1994 — Responsable de Secteur (R S)
Responsable pdv Sud Ouest pour les départements : 33, 40, 64, 65

Langues

Français (Courant)

Compétences

Stratégie commerciale et négociation
Développement catégoriel produits
Managériale, expertise d'encadrement
Directeur d’Enseignes : Stratégie de développement de business.Analyse et création de plans enseignes.
Expertise en négociation en centrales d’achats nationales de la grande distribution et encadrement de compte clés.
Catégory Manager Sénior Astra Calvé: Construction des plans et stratégies catégories multi enseignes.
Développement de la part de marché de produits leader de grande consommation en gms.
Directeur National des Ventes UNILEVER: Fusion de 3 forces de ventes. Fixation des objectifs de vente et élaboration des priorités d'actions des équipes terrains. Pilote des budgets des équipes de vendeurs

Permis

Permis B

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