Directeur Commercial

Né(e) en 1981 · 80800 Chipilly · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2105251236

Ma recherche

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

Formations

2006 — Formation — Centre Européen de la Négociation
Pratique de la négociation raisonnée
2005 — Formation
Cegos La relation client gagnante
Cegos Management Commercial
Dynamiser vos équipes au quotidien
1998 — Formation
Formation Techniques de Ventes/Commercialisation Blossom Partners (Théorie et pratique)
1997 — Bac +2
Diplôme Universitaire de Technologie
Contrôle physico-chimique des matériaux (iut de Rouen)
Option diplômant bac + 3
Qualité Environnement Marketing et Management
1995 — Bac
Baccalauréat série D

Expériences professionnelles

2010 - à ce jour — Directeur commercial
Création d'une société ayant pour but de vendre et réaliser des solutions de
construction et rénovation Thermique du bâtiment,
Et une société de maitrise d'oeuvre construction pavillon et bâtiment tertiaire.
Gestion de la maitrise d'oeuvre générale
Gestion complète du chantier et du client.
Management des équipes techniques et sous traitant (planning et retro planning, réunions de chantier)
Validation et suivi du budget, maitrise des couts de réalisation.
Réception Chantier et gestion des levées de réserve.
Consolidation d'équipes, recrutement et management des compétences.
Coordination et phasage chantier et sous traitant

Solution brevetée pour isolation Sur-toiture et ITE et toiture terrasse.
Réalisation de travaux de rénovation énergétique et d'embellissement (Menuiserie, plâtrerie isolation, électricité…)
2005 - 2010 — Chef des Ventes (région et grands comptes)
Constructeur, installateur, mainteneur de systèmes
de sécurité électronique pour équipement bâtiment
Proposition de contrat de service personnalisé.
Maintenir et développer une base de clients
Management des commerciaux et équipes techniques spécialisées
(CA annuel 11 000 K€)
(Passage de 9000 K€ a 11000 K€ pour le service commercial)
Gestion en centre de profit
Consolidation d'équipes suite à nouvelle orientation stratégique
Mise en place de la polyvalence

Recrutement (commerciaux, techniciens et opérateur, assistante)
Management de la compétence (Success Factors) et identification des talents
Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.
Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l 'économie régionale et à son approche commerciale.
Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroitre le CA.

Diriger le service d'administration des ventes.
Manager des projets à moyen et long terme.
Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
Animer les réunions
Diriger et animer la force commerciale.
Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.
Négocier les contrats complexes ou grands comptes.
Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Garantir la bonne gestion administrative.
Assurer les reporting .
Méthodologie 5S

Objectifs : assurer le chiffre et réalisation travaux, la facturation et la rentabilité du secteur.

1998 - 2005 — Responsable Secteur Technico-commercial

Fabricant américain de biens d'équipement (chromatographie liquide) pour les laboratoires et le contrôle de process industriel (39 personnes)
Domaine d'activité : Industries pharmaceutiques, agroalimentaires, chimiques
Laboratoires privés prestataires de service en environnement
Laboratoires publics et industries énergétiques
Objectifs•7V—f' FV6†æ— VR WB 6öÖW&6– Â FW2 6Æ–VçG0
Prospection, démonstration, proposition des meilleures solutions
Négociation et conclusion
Développement de nouveaux marchés
Management et formation des techniciens, assistante et commerciaux
Suivi et relance Paiement, contrôle des marges
C.A. réalisé en 2005 : Gestion planning-intervention
1270 K EUR

Croissance annuelle du C.A. : 13 %
Cadre de service après ventes
Assistance technique à la vente : responsable région Nord-ouest
Démonstration installation formation et dépannages (hplc logiciels)

Langues

Français (Courant)

Compétences

Diriger le service d'administration des ventes.
Manager des projets à moyen et long terme.
Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
Animer les réunions
Diriger et animer la force commerciale.
Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.
Négocier les contrats complexes ou grands comptes.
Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.

Proposer des plans d’action.
Garantir la bonne gestion administrative.
Assurer les reporting .
Méthodologie 5S

Atouts

Rigoureux, concentré et décidé
Grande ouverture d’esprit, à l’écoute, accepte la remise en question
Grande adaptabilité
Résistant au stress, caractère constant

Permis

Permis B

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