Directeur De Region

35580 GOVEN · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2106200858

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bretagne
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

2014 — Bac +2 — Académie de Rennes
Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en management des unités commerciales (Validation des acquis de l'expérience)
2013 — certificat — Ecole Centrale de Lille
Certificat en Gestion de Projets
2002 — Formation — Institut de commercialisation des matériaux de construction (ICOMAC)
Contrat de qualification - Major de promotion
1996 — Bac — Académie de Rennes
Baccalauréat Sciences et technologies industrielles génie électronique

Expériences professionnelles

2013 - 2013 — Attaché technico-commercial
- Reprise de parts de marché sur secteur délaissé (75 K€ / mois en progression)
- Ouvertures de comptes, suivi clients, commandes, résolution litiges et paiements

2012 - 2013 — Responsable pôle menuiserie
- Réorganisation du pôle avec répartition des tâches et centralisation des données
- Gestion relations fournisseurs et clientèle (CA 1 M€)
- Suivi clients grands comptes (constructeurs et artisans)
- Mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise

2011 - 2012 — Responsable adjoint de magasin
- Gestion et organisation du point de vente (3 vendeurs)
- Contrôle des résultats et mise en place d'actions commerciales

2007 - 2010 — Responsable menuiserie
- Gestion de projets, de l'offre de produits / services et de la relation clientèle
- Management et animation des collaborateurs (8 à 10 personnes, 7 agences, 3,6 M€)
- Contrôle des indicateurs commerciaux
- Responsabilité du service après vente menuiserie

2005 - 2006 — Working holiday visa

2003 - 2005 — Attaché technico-commercial
- Création et fidélisation d'un portefeuille clients B to B
- Formation, animation de la force de vente des 15 agences Denis Matériaux (20 pers)
- Estimation des affaires et des coûts, suivi des livraisons et des litiges

2001 - 2003 — Vendeur conseils
- Gestion de la relation clientèle (accueil, conseil, vente, suivi devis et commandes)
- Résolution de litiges

Langues

Anglais (courant), Français (maternelle)

Compétences

!Ò Management
Diriger et fédérer les équipes commerciales
Définir et adapter l’organisation de l’unité commerciale
Animer la force commerciale
Former et accompagner la force de vente

!Ò Gestion
Suivre les résultats commerciaux
Analyser, contrôler, valider les performances individuelles et collectives
Mettre en oeuvre les orientations stratégiques de l’entreprise
Optimiser et adapter l’offre de produits et de services
Définir et conduire les projets
Garantir la performance du point de vente et la satisfaction client

!Ò Commerce
Gérer la relation clientèle
Garantir l’application des procédures et de la politique commerciale de l’entreprise
Rechercher et centraliser les informations commerciales
Mettre en place la stratégie de développement (Marge-CA)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Loisirs

Volley-ball : 10 ans
Joueur niveau national
Encadrement d’équipes
Entraineur/Manager
Piano, guitare
Cuisine et vins
Voyages

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