Responsable De Secteur / Responsable Commercial

83520 Roquebrune-sur-Argens · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2106231445

Objectif

Gérer et animer un secteur, voire une équipe, dans le but d'offrir les meilleurs services et de développer de nouvelles parts de marché

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : PACA

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : a étudier

Secteur : Services commerciaux

Formations

2000 — Bac +4 — Institut Supérieur Européen de Gestion de Nantes - Titre ISEG

Maîtrise d'Expertise en Ingénierie Commerciale BAC +4 - Major de promotion
- Président du B.D.E. de l'ISEG Nantes (2000) et 1er prix du Business Game 1998 de l'ISEG.
- Stage de 6 mois dans l'Agence de Publicité LM Young & Rubicam (44 - Nantes).
Mission : Assistant Directeur Conseil / Chef de Publicité Junior
- Stage de 10 mois au sein du Groupe LACTALIS - Direction Générale (53 - Laval)
Mission : Formulation de la stratégie de communication dans le cadre de la création du Lactopôle André Besnier (1er musée européen du lait) à Laval et conception/rédaction du guide pédagogique du site.

1998 — Bac +2 — IUT d'Angers

DUT - Département Techniques de Commercialisation
- Stage de 3 mois à la STUL (Société des transports Urbains Lavallois) - (53 - Laval) au service Marketing.
Mission : Assistant Marketing
- Stage d'1 mois dans le GROUPE SÉCHÉ ENVIRONNEMENT (53 - Laval) au service Commercial. Mission : Assistant Commercial

1996 — Bac — Lycée Ambroise Paré de Laval

BAC STT Commerce - Mention AB

Expériences professionnelles

07/2012 - 09/2013 — Responsable Commercial (Département 83)

- Management : Recrutement, formation et encadrement d'une équipe commerciale (2 personnes).
- Commercial : Vente de menuiseries PVC, ALU, BOIS, MIXTE en neuf et en rénovation, auprès des particuliers et des professionnels (architectes, maçons, promoteurs,…).

11/2011 - 06/2012 — Responsable de Secteur (Département 06)

- Commercial : Réalisation d'audits permettant de quantifier et de qualifier la DI : Démarque Inconnue (vol interne et externe), auprès des pharmaciens, des instituts de beauté, coiffeurs, GMS du secteur alimentaire et du bricolage et autres PME.
Vente de prestations de services pour lutter contre les DI validées (solutions Vidéo et Portiques anti-vol).

01/2005 - 08/2011 — Responsable Commercial

Conseil en environnement, vente de matériels destinés à optimiser la collecte et le traitement des déchets, de produits liés au développement durable, de mobiliers urbains et de prestations de services (location maintenance, mise en place de la redevance incitative, lavage, enquête, dotation).
- Management : Organisation du service, recrutement, formation et encadrement d'une équipe commerciale (3 personnes), animation du réseau interne et de distribution : reporting, accompagnement terrain, suivi du portefeuille.
- Commercial : Développement du secteur Grand-Ouest (régions Bretagne, Pays de la Loire, Haute et Basse-Normandie, Poitou-Charentes et une partie du centre) jusqu'en Février 2010, puis du secteur Sud (Régions

Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes Côte d'Azur) jusqu'en août 2011.
Traitement des grands comptes hors secteur.
Réalisation de 33% du CA global de la société (gré à gré, consultations et appels d'offres)
Élaboration des stratégies commerciales et des études marketing, veille concurrentielle, recherche et développement des nouveaux produits.
- Formateur et animateur : Mise en place de programmes de formation relatifs à la gestion des déchets, animation de formations et de réunions publiques (Maître Composteur).
- Gestion / Administration des Ventes : Suivi du CA et des objectifs, traitement et validation des commandes, réalisation du budget prévisionnel.
- Achat et Logistique : Négociation des prix d'achat, recherche de fournisseurs.
Négociation avec les transporteurs, relais commercial.
Planification des tâches.

12/2002 - 12/2004 — Responsable Commercial Régional

Distribution de matériel de collecte, prestations de services (enquête, dotation, location maintenance)
- Commercial & Management : Création, développement et fidélisation d'un portefeuille de clientèles (collectivités locales, collecteurs, bailleurs privés et publics, PME/PMI) sur le secteur Grand-Ouest (régions Bretagne, Pays de la Loire, Poitou-Charentes).
Animation du réseau de distribution.
Réalisation de 15% du CA global de la société (gré à gré, consultations et appels d'offres).
- Responsable des prestations de services : Recrutement, formation du personnel intérimaire (jusqu'à 20 personnes), organisation et encadrement des équipes d'assistance

12/2001 - 10/2002 — Responsable Commercial

Commercial : Développement commercial de l'agence et plus particulièrement de la division prototypes packaging , dans l'univers du luxe, de la vidéo, de l'industrie pharmaceutique, ainsi qu'alimentaire et des GMS (Grands Comptes).

06/2000 - 10/2001 — Co-gérant

- Direction, Gestion Administrative et Financière de la société
- Commercial & Conseil : Construction et développement d'un portefeuille de clientèle.
Formulation des recommandations stratégiques (consulting marketing et communication publicitaire).
Création d'une division Panel Consommateurs , élaboration de données statistiques.
Réalisation de plan médias.
Suivi des campagnes CPO (Compagnie Pétrolière de l'Ouest), Total Fina Elf, Laforêt Immobilier, Groupe Séché Environnement, Covivium Expertise, Dateno, Groupe ISEG, Télécorporate et finale de compétition nationale pour Cadbury France (Poulain).

1996 - 1999 — Agent d'entretien

Langues

Français (courant)

Compétences

Management
- Commercial
- Formateur et animateur
- Gestion / Administration des Ventes
- Achat et Logistique

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Fitness, tennis, natation
L'Espagne et les Voyages

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