Responsable Des Ventes

06210 Mandelieu · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2106301004

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1996 — Bac +3
Licence Pro Génie Civil BAC+3
1996 — Bac +5 — université de Rennes 1
MASTER 2 : ingénieur Gestion du Patrimoine
1995 — Bac +2 — LTGC d'Antibes
BTS études et économie de la construction obtenu
1993 — Bac Pro
BAC PRO menuiserie industrielle
1992 — BEP
BEP bois et matériaux associés
1992 — CAP
CAP menuiserie
1991 — CAP
CAP sculpteur ornemaniste

Expériences professionnelles

2010 - 2013 — Responsable des ventes France/chef produit pergola

Produits commercialisés: fabricant de protections solaires extérieures
Mission principales : stratégie et management force de vente France, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions
Secteur : France entière, pays Européens limitrophes
CA réalisé annuel : 5500 K€
Clientèles : B to B, entreprises du bâtiment, réseau pro, groupements, décideurs…

2006 - 2010 — Responsable commercial, Manager force de vente / Prescripteur secteur Var Alpes-Maritimes Monaco

encadrement force de vente, études des marchés, études techniques complexes, concrétisation des affaires, prescriptions
Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var
CA réalisé annuel : 4000 K€
Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers) 60%, négoce, GSB (Leroy merlin, Point P, Plateforme du bâtiment …) 20%, prescripteur 20%

2002 - 2006 — Responsable centre de profit

gestion de l'établissement administratif et vente, établissement des devis, études techniques, vente comptoirs aux professionnels et particuliers
Secteur : Bouches du Rhône
CA réalisé annuel : 3000 K€
Clientèles : Particuliers 60%, entreprises 40%

1999 - 2002 — Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse

établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions
Secteur : Monaco, 06, 83, 13, 04, Corse
CA réalisé annuel : 3000 K€

Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers) 60%, négoce, GSB 20%, prescripteur 20%

1998 - 1999 — Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse

Mission principales : établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions, logistique chantiers
Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var
CA réalisé annuel : 5000 K€
Clientèles : Entreprises 30%, négoce, GSB 50%, prescripteur 20%

1996 - 1998 — Sous-officier État-Major Génie militaire Camp de Canjuers

Responsable intervention entreprise du
bâtiment sur le camp

Langues

Anglais (moyen), Français (courant)

Compétences

direction des ventes/direction commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

Numismate amateur Francs période 1789-2000
Littérature Héroic Fantasy anglo-saxonne
Rugby

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