

Né en 1971
38460 Chamagnieu
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2201201205

Responsable commercial / animateur reseau

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

1991 : Diplôme à Ecole Supérieure de Commerce - Chambre de Commerce du Mans et de la Sarthe ESCRA
BAC + 2 Gestion et Commerce

1991 : Diplôme à CNAM
Ecole Supérieure de Commerce - Chambre de Commerce du Mans et de la Sarthe ESCRA

Expériences professionnelles

2002 - 2012 :

Responsable commercial véhicules neufs (Rhône-Alpes, Auvergne) chez Groupe General Motors (marque Opel Et Marque Chevrolet)

- Développer les ventes et le chiffre d'affaires. +17% en 2011, +25% fin sept 2012.
- Etablir des plans d'actions court et moyen terme : Approvisionnement et suivi des stocks.
- Analyser les besoins en personnel (nombre, plan de formation).
- Construire les plans marketing locaux, gérer le budget de communication (320KE)
- Manager et animer les rapports des ventes auprès des commerciaux, informer la politique commerciale.
- Veiller au respect des standards de l'entreprise.
- Suivre la satisfaction client et la faire améliorer.
- Contrôler et suivre l'atteinte des objectifs mensuels, trimestriels et annuels

1993 - 2002 :

Responsable commercial après-vente OPEL (Bretagne-Pays de la Loire) chez General Motors France

- Développer le chiffre d'affaires pièces et service, suivre les plans de volume.
- Analyser et améliorer les résultats financiers en pièces de rechange et activité atelier, stocks, marge.
- Elaborer des plans d'actions marketing locaux (bromures, cibles mailings).
- Visites de clients professionnels ciblés, les fidéliser afin de promouvoir les ventes externes.
- Mettre en place et suivre les programmes après-vente.
- Organiser des réunions avec les responsables atelier et pièces de rechange, améliorer le travail d'équipe

1991 - 1993 :

Responsable régional Service OPEL (Région PACA) chez General Motors France

- Améliorer la gestion des ateliers et développer les ventes de pièces et main d'oeuvre.
- Assister à la résolution de problèmes techniques.
- Participer aux formations techniques nouveautés produits.
- Prendre les décisions de gestes commerciaux au-delà de la garantie contractuelle.
- Elaborer les plans de formation du personnel.
- Améliorer la satisfaction client.
- Contrôler les coûts garantie, mettre en place des mesures correctives si nécessaire

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Gestion et développement de réseaux, management d'équipe, mise en place et suivi de la politique commerciale, animation de réseau, animation des forces de vente, gestion de budget marketing

Permis

Permis B