Commercial

Né(e) en 1967 · 45100 Orléans · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2202080850

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Centre-Val de Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2012 — Formation
Formation franchiseur ; aux problématiques foncières, méthodes de vente aux particuliers, techniques de construction, gestion des dossiers clients
1985 — Formation — Brassard
école de marketing

Expériences professionnelles

2005 - 2005 — Reconversion, Création d'entreprise de CMI
2005 - 2012 — Gérant CMI
Vente et réalisation de maisons individuelles pour primo accédants. (4/6 personnes)
35 ventes/an, 17 livraisons/an, marge brut 42%
1990 - 2004 — Gérant / Directeur commercial (20/25 pers)
Négoce électronique embarquée.
Adapter la stratégie du groupe pour le marché français. Recruter, former, manager et coacher le service commercial. Elaborer les prévisionnelles de performance annuelles et quinquennaux
Développer, fidéliser un réseau national grands comptes: constructeurs automobile GMS, GSA…
Rechercher, négocier, de nouveaux produits à fortes valeurs ajoutées (Asie, USA, Europe)
CA: 1990 4.8M€ CA: 2004 10.M€
1987 - 1989 — Directeur commercial France (5/12 personnes)
Négoce électronique embarquée
Création du poste, mise en place d'une stratégie de vente nationale. Développer adapter les supports et outils d'aide à la vente pour le marché français. Recruter, former, manager le team commercial
-Créer et développer un réseau national grands comptes: constructeurs automobile GMS, GSA…
CA : 1987 1.2M€ CA:1989 3.3M
1985 - 1987 — Commercial Sud Ouest
Création et développement du secteur Sud Ouest

Langues

Français (Courant)

Compétences

COMMERCIAL
Mise place la stratégie de commerciale
Définir et suivre, les besoins, les moyens pour la réalisation des objectifs (ventes, constructions)
Recruter, former, manager et Coacher l'équipe, Cibler la clientèle locale. Définir les enveloppes financières.
Planifier les recherches: foncières, prospects,...

ADMINISTRATIF
Recruter, former au process défini et coacher le service administratif (ADV)

TECHNIQUE :

Recruter et former au process de l’entreprise des coordinateurs de planning.
Mise en place et suivi des plannings chantiers (les métrés, les OS, les commandes…)
Suivre l’exécution des travaux dans les règles de l’art, du respect de l’avancement et des délais de réalisation des travaux, réception, SAV
-Sélectionner les sous-traitants (OS, normes…), les négoces

FINANCIER:
Gestion des flux monétaires et financiers, contrôle des appels de fond, des coûts, et des charges, Prévoir les investissements
Calcul des marges et des rentabilités, Reporting hebdomadaire, mensuel.

MARKETING COMMUNICATION
Membre de la commission marketing national
Mise en place du plan de communication local
Actualiser le site agence, sites sociaux, web
Organisation portes ouvertes, stand, salon…

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

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