Directeur Commercial

Né(e) en 1972 · 75010 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2204111049

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1999 — Bac — Lycée Condorcet
Baccalauréat série D
1992 — Bac +2 — Institut Supérieur de la Communication
BTS Communication et Actions Publicitaires
1992 — Diplôme — Institut d'Expertise Comptable - IEC
Diplôme Préparatoire aux Etudes Comptables et Financières

Expériences professionnelles

2020 - à ce jour — Directeur Développement

Dans le cadre de la mise en place d'une stratégie de développement sur 3 ans :
Participation à la définition de la stratégie d'entreprise (Budget, moyens, offre), membre du Codir
Définition, mise en place et application du PAC, mise en place d'un outil de CRM et ERP
Recherche et animation de partenaires et d'apporteurs d'affaires
Prospection, génération de leads, réponse aux consultations, négociation commerciale et signature des contrats
Recherche et pilotage des sous-traitants
Mise en place des projets gagnés et coordination de l'équipe - 3 personnes, suivi budgétaire et P&L

2015 - 2019 — Directeur Commercial

Dans le cadre du rachat de l'entreprise "Apia" par Pierre Bastid et de sa transformation en "SignAll" :
Sécurisation de 100% de l'activité des comptes clés de l'entreprise, soit 7 M€
Apport de 15% de nouveaux clients par an
Apport de 4 nouveaux clients dont 1 client européen : Kubota Europe, Jardiland, LCL, Macif, Apport d'1 nouveau client de 2 M€ en 3 mois sur une opération spéciale : Crédit Mutuel Océan, Recrutement et management de 2 commerciaux

2013 - 2014 — Directeur Général

Dans le cadre de la future fusion de "Mico" avec "Abri Plus" :
Sécurisation de 100% des comptes clés de l'entreprise : Système U, Intermarché, Carrefour et Leclerc
Augmentation de 15% des ventes en 1 an
Diminution de 25% des charges salariales
Recrutements d'1 collaborateur commercial, de 5 revendeurs français et d'1 distributeur suisse, Membre du Comité de Direction

2012 - 2015 — Directeur du Marché France-Benelux

Dans le cadre de la création de la filiale française du groupe italien :
Apport de 800 K€ de nouveaux clients la première année d'activité
Apport de 3 nouveaux clients les 2 premières années : Ucar location, Carrefour Hyper et Super
Sélection et mise en place de fournisseurs et sous-traitants
Recrutement d'1 chef de projet pour le marché français et d'1 Commercial pour le marché belge

2005 - 2012 — Directeur des Ventes France

Suite à la vente de l'entreprise familiale à un actionnaire privé :
Développement des clients nouveaux et existants x 2 en 4 ans, soit 12 M€ DIRECTEUR COMMERCIAL DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE Apport de 6 nouveaux clients dont 4 comptes clés : LCL, La Poste, EDF, PMU et Afat Voyages Recrutement et management d'une équipe de 3 commerciaux, Membre du Comité de Direction

2004 - 2005 — Responsable Commercial France

Dans le cadre du renforcement de l'activité française de la société espagnole :
Recouvrement de 700 K€ la première année : Citroën, Apport de 3 nouveaux clients en 2 ans dont Ada location, Recruter et mettre en place une équipe projet

2002 - 2004 — Responsable Grands Comptes

Dans le cadre de la création d'une Direction des Grands Comptes au siège du groupe :
Apport de 4 nouveaux clients nationaux : Valeo, Renault, Groupe Pierre Le Goff, Iboco, Apport de 2 M€ de nouveau business en 2 ans

1998 - 2002 — Ingénieur Commercial

Dans le cadre du développement du département "Enseignes" de l'entreprise familiale :
Apport de 9 nouveaux clients, soit 20 MF, en 3 ans : La Halle aux Vêtements, La Halle aux Chaussures, AGF, MMA, GE Capital Bank, Carrefour, Air Liquide, Daewoo, Valéo

1996 - 1997 — Chargé de Projet Commercial

Dans le cadre du renforcement de l'équipe commerciale Grands Comptes :
Apport de 2 nouveaux clients dont Atol Opticiens

1995 - 1996 — Technico-Commercial

Dans le cadre du renforcement de l'équipe commerciale Grands Comptes :
Apport de 2 nouveaux clients dont UGC Ciné Cité

1993 - 1994 — Chef de Publicité

Dans le cadre d’un remplacement de poste : Vente d’espaces publicitaires et stands pour les foires et salons

1992 - 1992 — Aspirant (Service National long) - Elève Officier

Langues

Allemand (Intermédiaire), Anglais (Courant), Espagnol (Notions), Serbe (Notions), Croate (Notions), Français (Courant)

Compétences

Stratégie d’entreprise - Prospection - Fidélisation - B to B - Comptes clés - Grands Comptes
Management d'équipes, accompagnement et valorisation des compétences - Gestion de crise
Gestion centre de profit, P&L - Equipement technique Point de vente - Gestion de Projet - Identité visuelle - Affichage dynamique - Logiciel mode SaaS

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Sport : pratique d’un Art Martial
Véhicules anciens : amateur et participation régulière aux manifestations
Actions caritatives : Seniors en difficulté (collecte de fonds, aide administrative et actions bénévoles)
Administrateur bénévole : Collège-lycée privé
Scoutisme

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