Responsable Du Developpement Commercial

Né(e) en 1977 · 92270 BOIS-COLOMBES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2204251413

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2022

Expériences professionnelles

2016 - à ce jour — Directeur du Développement Commercial et des Relations Extérieures

2012 - 2016 — Consultant

Audit sur le développement industriel et construction : Chiffrage sur les besoins en construction.
Chiffrage sur les besoins en déchetteries, hydroélectrique, traitement des eaux…etc…Contacts et négociations avec les fournisseurs

2000 - 2012 — Responsable du développement commercial

Système 3DP : Système tridimensionnel industriel.
! Fabrication du concept, distribution et formation.
! Développement de réseaux en France et à l'international : Iran, Sénégal, Maroc, Côte d'Ivoire

1995 - 2000 — Responsable du développement commercial de Béalas Industrie

Mise place d'une stratégie Marketing et commerciale avec des sportifs de haut niveau. Cette stratégie a permis de développer le CA de 7 % par an
Quelques clients grands comptes: SUEZ - DALKIA - COFELY - EIFFAGE - CORIANCE
AREVA : ORANO - EDF - APILOG - INEO - EADS - VINCI - DEFENSE… Institutionnels

Langues

Français (Courant)

Compétences

Management et stratégie :
• Analyse des besoins en général de son département et de ses clients.
• Etablissement & application de la politique technique et commerciale :
- définition des objectifs - relations client
- partenariats commerciaux (sociétés externes, fournisseurs…)
- Stratégie commerciale
• Management et ventes:
o développement commercial
o organisation de l'activité et des fonctions - besoins RH, participation aux recrutements
o animations, suivis des opérations et du développement
• Création & mise en place de procédures Opérations :
• Actions commerciales : fidélisation clients, parrainages, prospection & actions commerciales en B to B
• Communication : informations ascendantes et descendantes.
• Création, évolutions & analyse des statistiques : taux de concrétisations, ventes, nombre de clients traités, nombres de deals, CA/clients traités
• Reporting : tableaux de bord
Actions transverses :
• Travaille de façon active avec le marketing pour mettre en place la politique définie par le marketing
• Participation à la création et au développement d'outils d'aide à la vente : animation d'équipes, organisation de l'activité, reporting, RP

• Vente & gestion de la relation client (forte sensibilité au service client)
• Management : + 30 personnes
• Organisation d’activités, vente et gestion de projets.
• Gestion des Budgets et de la technique

Atouts

fortes capacités managériales, reconnu pour ses compétences en stratégie commerciale, développement de projets et gestion clients. A même de faire progresser une organisation en apportant rigueur et méthodologie à l’ensemble des process liés à la mise en place et à l’exploitation d’un projet ou d’un business. Relationnel important dans le Nucléaire.

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

SPORT: International de rugby, footing, vélo.
PASSIONS : Sports, chant opéra, opérette , lecture

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