Directeur Commercial

64400 Oloron-Sainte-Marie · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2207241323

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2005 — Diplôme
Formation en management
2003 — Diplôme — Huis Clos
Ecole de vente
2001 — Diplôme — K par K
Ecole de vente
1998 — Bac Pro
Baccalauréat Professionnel de Comptabilité, mention AB
1996 — CAP
CAP/BEP de comptabilité

Expériences professionnelles

2011 - 2012 — Directeur commercial
Création et mise en place d'une nouvelle politique commerciale, recrutement de nouveaux collaborateurs, suivi et augmentation du nombre de référents professionnels, gestion des marges et des litiges.
2009 - 2011 — Directeur commercial/gérant
Création et développement d'agences commerciales (gestion des centres de profits), diversification de la gamme de produits, recrutement de sous traitants. Mise en place de partenariats
2007 - 2009 — Responsable Régional Grand Ouest
Création d'agences. Constitution et fidélisation d'équipes commerciales.
Lancement du produit solaire. Diversification des cibles : particulier et professionnel.
Augmentation du CA, des poses et encaissements. Recrutement de collaborateurs techniques et de sous-traitants en pose
2005 - 2007 — Responsable Régional Zone Ouest
Création de 3 magasins, moyenne de CA 90 K€ / mois après 6 mois. Turnover limité, fidélisation des équipes commerciales et techniques. Reconnaissance de la qualité du suivi administratif et technique
2002 - 2005 — Animateur des ventes, manager puis directeur d'agence
A Toulouse, 1er magasin de France en Juillet 2003, CA 230 K€ net. A Montpellier, reconstruction de l'agence et diverses fois 1er magasin région, CA moyen : 100 / 120 K€ net
2001 - 2002 — VRP
VRP sur Orthez puis VRP Senior sur Anglet en 2002.
CA annuel moyen 480 K€. En 2001, seul VRP de la région à rentrer dans le club des Millionnaires.

Langues

Espagnol (moyen)

Compétences

Création / mise en place de la structure
et politique commerciale.
Ö æ vVÖVçB WB 7V—f’ FR Æ `orce commerciale
&V7 utement et formation de la force commerciale.
Ö—6R Vâ Æ 6R FW2 ÷WF–Ç2 FR `ente (plan de vente,
fiche de reporting, procédure,…)
÷&v æ—6 F–öâ I.•vénements (Galerie, marchés,
promotions, foires).
7V—f’ GR 0.A., des encaissements, des livraisons,
des poses et des marges (optimisation de la
rentabilité des centres de profits).
vW7F–öâ FW2 Æ—F–vW0.

Atouts

`édérateur, la réussite passe par un travail d’équipe Je sais donner envie d’aller toujours plus loin
–× Æ— ^•, je me donne les moyens de tout mettre en oeuvre pour atteindre les objectifs que l’on me fixe
G–æ Ö— VP, je suis toujours sur le qui-vive pour motiver / optimiser / développer / pérenniser…
&–v÷W&WW,Â Æ vW7F–öâ FW2 iorités est essentielle à l’optimisation de l’activité

Permis

Permis B

Loisirs

sports de glisse, lecture, tennis, enduro

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