Manager commercial

Né(e) en 1973 · 74330 Mésigny · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2209041020

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1995-12-31 — Bac +2
BTS électrotechnique, climatique
1993-12-31 — Bac
BAC Professionnel électrotechnique, automatisme

Expériences professionnelles

2025-07-01 - 2025-12-31 — Manager Exploitation
Management d'équipe (2 personnes) et exploitation de société. Coordination complète de projets photovoltaïques (réception dossier !' réception définitive). Suivi KPI commercial et développement de processus. Prospection B2B/B2C et négociation avec prescripteurs.
2024-02-01 - 2025-06-30 — Manager Commercial
Gestion réseau d'apporteurs d'affaires. Démarches administratives (mairies, DP, PC). Solutions sur mesure en autoconsommation solaire. Management commercial terrain.
2022-11-01 - 2024-01-31 — Responsable Commercial
Spécialisation biomasse et chaudières à granulés/bois. +70 nouveaux clients professionnels. Chiffre d'affaires +2 /M€ sur le secteur. Prescription auprès promoteurs, architectes, bureaux d'études.
2020-01-01 - 2022-12-31 — Responsable Commercial Technique
Management de 14 personnes. Coordination multi-chantiers simultanés. Expertise chauffage, climatisation, PAC, photovoltaïque.
2016-01-01 - 2020-12-31 — Responsable Secteur Sud-Est
Distribution B2B pompes à chaleur. Dépassement systématique des objectifs.
2014-01-01 - 2016-12-31 — Chef d'Agence
Redynamisation du marché d'Annemasse. Management d'une équipe de 12 personnes.
2000-01-01 - 2014-12-31 — Technico-Commercial
14 ans de fidélité et performance. Expertise CVC et énergies renouvelables.
1995-09-01 - 2000-05-31 — Technico-commercial
Activité sur le département 74. Constructeur de villas.

Langues

Anglais (Notions)

Atouts

Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft PowerPoint, Salesforce, Outlook, AutoCAD, SAP, BatiGest, CRM, Axonaut, Management, Indicateurs commerciaux KPI, Négociation de contrats, Gestion commerciale, Techniques de vente, Procédures d'appel d'offres, Négociation commerciale, Techniques de prospection, Animation d'équipe, Principes de la relation client, Analyse de marché, Gestion des exigences, Connaissance du marketing, Commercialisation des produits, Conseil technique, Démonstrations de produits sur site, Support avant-vente, Connaissance des produits et des services, Vente par territoire, Élaboration des propositions, Évaluation des besoins des clients, Service après-vente, Conseil de terrain, Leadership, Sens de l'organisation, Aisance relationnelle

Loisirs

Ski, Sport automobile, Passion de la voiture, Pratique de la moto, Énergies renouvelables

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