

Né en Mai 1966  
**77200 Torcy**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2209271054**

## Directeur commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région , dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1985** : Bac  
Niveau BAC - G3 - Action commerciale

**1983** : BEP  
BEP commercial

**1983** : CAP  
CAP vente

### Expériences professionnelles

---

**2020 - 2022** :  
Responsable des bâtiments et du garage municipal chez Ville De Neuilly Sur Seine  
Rédaction des cahiers des charges des marchés publics  
Optimisation et transition écologique vers des véhicules propres  
Établir les budgets prévisionnels des finances publics  
Améliorer les plans de transport  
Superviser la logistique des stocks et matières premières  
Passation des commandes publics  
Mettre en oeuvre les outils de planification des procédures de contrôle  
Encadrement et managements des équipes  
Code des marchés publics avec le soutiens du service juridique  
Technique d'animation et de résolution des conflits  
Activité et remontée des informations à la hiérarchie (tableaux de bord)

**2018 - 2020** :  
Responsable de concession et franchise moto. chez Gt Motos sur Meaux  
Négociation avec les constructeurs et les partenaires  
Procédure d'achats en milieux complexes  
Gérer de manière proactive les éventuels litiges fournisseurs  
Soutenir la force de vente en mode "réseau" communication en interne avec les différents services  
Analyse des marges et statistiques commerciaux  
Sens du service client et aptitude managériale  
Achat en mode "commandes d'implantation"  
Développement du C.A  
Ouverture en interne d une franchise accessoires "pilote" et "moto"  
Création d'un site de vente de ligne, actions de communications et promotions  
Ventes additionnelles

### **2003 - 2018 :**

#### **Dirigeant D Une Concession Moto**

- Management /direction

Encadrement et gestion d'une équipe de 3 a 7 personnes

Suivi au quotidien des objectifs et de la stratégie commerciale

Définition avec les collaborateurs de la stratégie de vente

Développement du chiffre d'affaires tous les ans

Gestion administrative de la concession moto (certificat d'immatriculation, remise en banque, facturation ...)

- Commercial/vente

Négociation avec le constructeur

Négociation des achats auprès des fournisseurs et des équipementiers

Suivi commercial

Mise en place et lancement du site internet

Suivi de la stratégie client et de la fidélisation de la clientèle

Accueil, conseil, accompagnement, suivi de la qualité du service au quotidien des clients

### **2003 - 2018 :**

#### **Directeur commercial chez Ateliers Bastien sur Melun**

Restructuration de l'entreprise suivant les normes de la nouvelle direction

Optimisation de l'atelier, des plannings de production, redéfinition du rôle de chaque collaborateur

Négociation des achats avec des nouveaux fournisseurs

Renouvellement des contrats "grands compte". Suivi et prospection de nouveaux clients

Mise à jour des tarifs

Gestion et logistique des stocks

Calcul des marges, analyse du marché local

Étude de la concurrence

### **1988 - 2003 :**

#### **Directeur Commercial Dans La Quincaillerie De Détail Et La Fourniture Industrielle Pour Professionnels**

- Gestion des clients particuliers et professionnels (groupes hôteliers, administration et entreprises)

- Suivi et fidélisation des clients

- Encadrement de l'équipe commerciale

- Développement des ventes et du chiffre d'affaires

- Responsable de la partie des achats auprès des fournisseurs

### **1986 :**

Service National

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : )

## **Logiciels**

---

Pack Office, linux, win , Windows , Unix

## **Atouts et compétences**

---

Finances et budgets

Achat, cahier des charges

Analyse des besoins

Ecoute et accompagnement

Former pour monter en compétences

Logistique Approvisionnement

Négociation avec les fournisseurs  
Sens du service  
Calcul de rentabilité  
Propositions commerciales  
Tarification grands comptes  
Encadrement d'équipes  
Intégration des nouveaux arrivants  
Conseil en entreprise  
Pilotage de projets  
Appels d'offres  
Veille économique  
Définir une stratégie

## Permis

---

Permis A, Permis B

## Centres d'intérêts

---

Passionné de moto et d'informatique - voyages - musique