Directeur Commercial / Responsable De Secteur

Né(e) en 1973 · 38200 VIENNE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2211180815

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2018 — Diplôme
Formation Management
2014 — Diplôme
Formation PFG Niveau 5 et 6
2009 — Diplôme — Centre AEER et EKEO
Formation commerciale
1991 — Bac
Baccalauréat G2

Expériences professionnelles

2016 - à ce jour — Directeur Commercial France

Agence Web et Opérateur Télécoms Marque SELFONE
Éditeur des écosystèmes CITYC Alerte et VIGIPLAN
Application mobile et Web. Développeur d'outils métiers depuis 2004 (Transaxia, DELOG, Lifebay, Ambassade de France, …) Développement de la marque CMRP Santé.

2012 - 2016 — Responsable de secteur

Référent Paris Idf Centre, branche Solaire (thermique et PV) du Groupe GDF SUEZ.
Interlocuteur des grands comptes, gestion, réunion chantier, devis, négociation tarifaire, animation réseau, prospection.
Rédaction de comptes rendus pour la direction sur l'activité du secteur, présentation des actions menées et des résultats obtenus,
Organisation des points d'équipe afin d'échanger avec l'ensemble des collaborateurs sur l'activité, de créer des moments de partage, recueil de leurs retours d'expérience

2010 - 2012 — Directeur administratif et commercial

Mise en place de l'activité ENR, direction du Back Office, et direction de la force de ventes. Lancement des solutions ENR du groupe (SIPV, Panneau Hybride PV-T). CA 19m€.

2007 - 2010 — Directeur régional

Traitement de l'eau, pompes à chaleur Aérothermie et géothermie, solaire.
Suivi des équipes commerciale et technique IDF/CENTRE (28 commerciaux, 4 chefs des ventes, 6 techniciens) gestion des 6 centres de profit. CA 4 m€ sur le secteur

2004 - 2007 — Responsable Commercial et technique

Animation des équipes terrains sur plusieurs départements (06, 83, 04). Réponse AO, gestion des achats, RDV et suivi de chantiers. CA 10m€

2000 - 2003 — Responsable commercial

Cabinet d'affaires spécialisé en transaction de fonds de commerce. Gestion du centre de Profits.
Management de 5 commerciaux, rentrée de mandats, réception des acquéreurs, analyse de bilans, réalisation de prévisionnels, relations avec les organismes de financement, incidences fiscale comptabilité et gestion du cabinet. CA 1.5 m€.

1994 - 2000 — Clerc d'huissier de Justice

Clerc assermenté, gestion du social de l'office
Saisie attribution, constats, délivrance d'actes

Langues

Français (Courant)

Compétences

Négociation d'offres commerciales
Développement d'offres commerciales
Élaboration d'une stratégie commerciale
Communication écrite et verbale
Capacité d'analyse
Sens des responsabilités
Prise de parole en public
Management d'équipes commerciales
Gestion des clients grands comptes
Développement commercial
Stratégies de développement de marque
Management collaboratif
Encadrement du personnel de l'agence
Définition des objectifs

Atouts

Professionnel apportant une expérience diversifiée en service à la clientèle, gestion d'équipe et coordination de projets.
Expériences confirmées de satisfaction client et de management de plus de 100 collaborateurs. Attention particulière portée à la formation du personnel comme élément clé de l'amélioration continue du service et du renforcement de l'esprit d'équipe.
Doté de nombreuses années d'expérience dans le numérique, les énergies et les télécoms, combinées à une solide formation continue et une forte aptitude à acquérir de nouvelles connaissances. Capable à la fois de travailler en équipe et de fonctionner de manière autonome, je fais preuve d'un solide sens de l'organisation et compétences avérées en développement commercial et gestion d'agence

Permis

Permis B

Loisirs

Plongée sous-marine N2, VTT, Voyages et découvertes du patrimoine

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