Commercial

82400 Gasques · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2302230810

Ma recherche

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

Formations

2008 — Formation — Arkoon
Formation processus décisionnel multi niveaux
1997 — Formation — Gillette France, Kellogg's France
Accords commerciaux en grande distribution (Leclerc, Intermarché, Promodes)
Formation Interne
1994 — Bac +4 — IDRAC Business school
Maîtrise en Gestion des Entreprises

Expériences professionnelles

2016 - 2018 — Directeur Commercial et Marketing
Création d'une plateforme automatisée de recherche d'informations légales, fiscales, financières et juridiques sur toutes les entreprises françaises :
- Définition du Business Plan : diagnostic stratégique, construction des prévisionnels, création de l'offre, de la politique commerciale et tarifaire
- Élaboration des indicateurs de performance et tableaux de bord

2010 - 2022 — Responsable vente indirecte
Création d'un réseau de revendeurs en dématérialisation fiscale
- Gestion des accords au niveau national (référencement de la solution)
- Chef de projet sur plus de 100 entreprises pour la conduite du changement et interface avec les partenaires informatiques
- Formation des utilisateurs Helpdesk utilisateur et revendeur sur les solutions de dématérialisation

2009 - 2010 — Responsable vente indirecte
Création d'un réseau de revendeurs nationaux orientés gestion de parc, création de l'offre
- Gestion du portefeuille de Comptes régionaux publiques et privés
- Signature de 40 000 licences chez Sanofi puis rachat de la société par une société américaine

1999 - 2008 — Fondateur et Directeur commercial puis Directeur régional Sud
En tant que Directeur commercial, conception de la politique commerciale et tarifaire & lancement de la gamme Arkoon
- Création des premiers accords de partenaires
- Management des équipes : 11 collaborateurs (commerciaux, équipes prospection)
- Développement du CA de 0 à 4 M€ en 4 ans
- 2 levées de fonds successives (2 M€ puis 3M€) qui amènent à un rachat en 2004

En tant que Directeur régional, gestion des grands comptes Sud
France (34 départements) en collaboration avec les commerciaux partenaires
- Gestion des partenaires vente indirectes (Spie, Hexapage, Proxiserve…)
- Gestion des comptes clefs en direct avec double booking pour les partenaires (CMA CGM, AIRBUS, CNES, MAISADOUR, EDF...)
- Croissance du CA par 10 sur 4 ans, Chiffre d'affaires généré 1, 5 M€ en 2008, marge 74 %

1997 - 1999 — Directeur Commercial
Création des offres de services PME/PMI (installation, déploiement et maintenance)
- Elaboration de la politique de tarification
- Création des offres de services
- CA multiplié par 7 en 2 ans pour atteindre 750 K€ avec recrutement de 3 commerciaux

1995 - 1997 — Délégué Régional des Ventes

Animation des supermarchés et des hypermarchés (gestion d'un CA annuel de 8 millions d'euros)
5 fois vainqueur des K'dor sur 7 concours dont 3 sur réimplantation de linéaires, 3 sur animation d'entrée de magasin, 1 pour mise en avant ludique de TG.
Négociation en centrale Provencia, Socara

1994 - 1994 — Délégué Régional des Ventes

1er de la force de vente supplétive pour les rasoirs dans les lieux de villégiature petit magasin et les campings (Atlantique et Méditerranée)

Langues

Français (courant)

Compétences

Compétences commerciales
• Animation du développement commercial
• Analyse de la performance des commerciaux partenaires
• Formation des équipes commerciales et techniques
• Coaching technique des équipes
• Aisance relationnelle, écoute client et empathie
• Autonomie
• Sens du collectif
• Grande capacité d'analyse

Management
• Gestion d'équipes
• Conduite du changement
• Diagnostic et pilotage stratégique
• Pilotage de projet

Permis

Permis B

Loisirs

Sport : Krav Maga, Ski (1er degré fédéral), Tir sportif (pratique et moniteur)
Mécanique automobile (auto, moto, tracteur)
Gestion d'un petit parc immobilier (administrative et technique)
Side-project : Conception d'un système
complet de dématérialisation des contrats pour une société de courtage/assurances
Lecture (Histoire, Romans et BD)

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