

Né en 1980

--

0 à 1 an d'expérience

Réf : 2302280846

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2014 : Formation à Groupe IGS sur Paris

Management et Stratégie d'entreprise

2000 : Bac +2 à CFA Stéphenson sur Paris

BTS: Force de Vente en alternance

Expériences professionnelles

2020 - 2022 :

Directeur Général Délégué au commerce chez Trybatec Gestion Energie Dans L'immobilier sur Paris

Contexte

Reprise en main d'une activité BtoB de monitoring énergétique en difficulté

Plan d'actions

Audit de l'existant, étude de marché, leviers de croissance rapide

Définition de la stratégie, des objectifs de CA et de l'organisation de l'entreprise.

Management

Encadrement de 3 conseillers commerciaux, 1 Grands Comptes, 5 techniciens, 2 assistantes commerciales

Résultats

Conclusion de partenariat stratégiques (Homeland, Meilleure Copro...) 250 K€ de nouveaux business/Signature de contrats avec Icade, Kaufman/Retour à la croissance en moins d'un an/Augmentation du CA de 39 % en 2 ans

Références Régional Sales Director

2016 - 2020 :

Directeur Commercial chez Ensembl' Application Immobilière sur Levallois-perret

Contexte

Accélération de la commercialisation d'une application BtoB dédiée aux collectivités locales et aux acteurs de l'immobilier, promoteurs, bailleurs, syndics, aménageurs. La société a été créée en 2007 son break even est à 110 K€, en 2016 le CA est de 300 K€

Plan d'actions

Audit et analyse de l'existant, étude de marché, levier de croissance/Définition de partenariats stratégiques

Réorganisation de la force de vente/Campagne digitale

Management

Encadrement de 4 Grands Comptes, de 3 Responsables Marketing et d'une assistante commerciale

Résultats

Partenariat stratégique, avec SFR, Comelit, Arkea, AAREON 150 K€ de nouveaux business

Conclusion en 2017 d'un accord-cadre avec Eiffage, pour un CA de 500 K€ par an

Retour à la croissance dès 2017, augmentation du CA de 100 %, atteinte du Break Even en 2018

Références

Directeur Marketing et Directeur Financier

2011 - 2016 :

Responsable National des Ventes Immobilier chez Primagaz sur Paris

Contexte

Commercialisation d'une innovation de rupture destinée aux acteurs de l'immobilier

Plan d'actions

Mise en place d'une stratégie de conquête/Identification des cibles/Prospection Top and Down

Lobbying auprès des décideurs

Management

Encadrement direct de 5 Grands Comptes et indirect de 15 Responsables Régionaux des Ventes

Résultats

Conclusion d'accord cadre avec 4 Constructeurs de Maisons Individuelles et Promoteurs Immobiliers, Maisons France Confort, CTVL, Icade, Promogim.

230 K€ en 2013, 540 K€ en 2014, 743 K€ en 2015 et 1 400 K€ de CA en 2016.

Références

Directeur Technique et Directeur National des Ventes

2008 - 2011 :

Directeur Régional chez Primagaz sur La Courneuve

Contexte

Accélération du business des citernes de gaz auprès des acteurs de l'immobilier suite aux évolutions réglementaires en faveur de l'énergie gaz dans les logements neufs et rénovés

Plan d'actions

Étude du marché dans le secteur de la promotion immobilière par une approche Bottom Up/Segmentation par taille des acteurs/Mapping de comptes/Prospection Top Down

Management

Encadrement direct de 5 Commerciaux bouteilles et 5 commerciaux VRAC

Résultat

4 M€ de CA en 2009, 4,5 M€ de CA en 2010. 6 M€ de CA en 2011

Animation de grands partenaires (UNSFA, GIP, Hydrotis, FFB, CAPEB, UMF...)

Références

Directeur Technique et Directeur National des Ventes

2006 - 2008 :

Chef Des Ventes chez Office Depot sur Senlis

Contexte

Rachat de la société Guilbert par Office Dépôt, réorganisation de la force de vente, priorisation de la prospection et mise en place d'un CRM

Plan d'actions

Analyse du portefeuille clients, panier moyen, part de marché, concurrence, leviers de croissance

Formation et coaching de la force de vente, montée en compétence, binôme, fiche de coaching et plans d'action individualisé/Stratégie de vente en bundle (fournitures de bureau, mobilier de bureau et consommable informatique)

Management

Encadrement de 12 Chefs de Secteurs

Résultats

Augmentation de la marge brute de 14 % soit 54 % en 2010

Augmentation du CA de 25 % soit 8,5 M€ en 2010

Références

Chef de Ventes

2000 - 2006 :

Directeur National des Ventes chez Direct Marketing France sur Levallois-perret

Contexte

Mise en place de Business Unit sur l'ensemble du territoire

Plan d'actions

Étude du potentiel par régions/Recrutement de commerciaux/Formation, accompagnement,

binôme/Monitoring de l'activité commerciale/Suivi des clients (Numéricable, Canal Plus...)
Management
Encadrement direct de 4 Responsables commerciaux, 4 assistantes commerciales et 40 commerciaux en indirect
Résultat
500 K€ de CA en 2005, 1,7 M€ de CA en 2005, 3 M€ de CA en 2006
Références
Responsable Commercial

2000 - 2002 :

Grands Comptes chez Direct Marketing France sur Levallois-perret
Contexte
Déploiement de l'accord SIPPEREC sur l'ile de France auprès des acteurs de l'immobilier, Syndics de copropriété et Bailleurs Sociaux
Plan d'actions
Identification des acteurs/Priorisation/
Mapping de compte/Présentation de nos services/Déploiement
Résultat
70 K€ de CA en 2001, 500 K€ de CA en 2002
Négociation commerciale grands comptes bailleurs sociaux (Sni, Rivp, Opac) et Syndics (Foncia, Sergic, Loiselet Daigremont)
Références
Responsable Commercial

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Directeur Commercial dans les secteurs de l'immobilier, de l'énergie et du marketing
Direction Générale
Management Et redressement de P&L
Planification
Leadership d'équipes
Management opérationnel
Business Développement
Négociations complexes

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique d'activités sportives
• Running
• Football
• Vélo
• Natation
Membre d'une association de bénévoles pour des ressortissants étrangers.
Intervenant auprès d'école pour les BTS NDRC