Directeur Commercial

Né(e) en 1980 · - - · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2302280846

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2014 — Formation — Groupe IGS
Management et Stratégie d'entreprise
2000 — Bac +2 — CFA Stéphenson
BTS: Force de Vente en alternance

Expériences professionnelles

2020 - 2022 — Directeur Général Délégué au commerce
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
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 1 110 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
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

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

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 - 2002 — Grands Comptes

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

2000 - 2006 — Directeur National des Ventes

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

Langues

Français (Courant)

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

Loisirs

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

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