Né en 1984
60000 Chantilly
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2303291724

Responsable commercial / chargé d'affaire

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +5
Emlyon - Exécutive
Master
Management
Général - Management,
Stratégie, Marketing,
Comptabilité

2004 : Bac +2
BTS Usinage, Outillage, Fonderie

2002 : Bac +2
BAC PRO Usinage, Outillage, Fonderie

Expériences professionnelles

2021 - 2021 :
Directeur d'agence commerciale chez Vink - Négoce De Matières Plastiques | 17 Personnes | Forecast : 7,5m€
- Définition d'un plan d'action managérial
- Mise en oeuvre d'un process de reporting
- Restructuration autour d'une nouvelle activité (E-shop)
- Redéfinition des gammes, plan de ventes et plan de stock
- Création de nouveaux support d'aide à la vente
- Mise en place d'un suivi des offres stratégiques
- Augmentation de 2% de la marge statistique

2018 - 2020 :
Responsable d'exploitation chez Orexad - Négoce Industriel | 8 Personnes | Ca 2018 : 2,7m€ | Forecast 2020 : 3m€
- Élaboration et pilotage d'un plan d'action autours d'indicateurs de performances
- Mise en place de rituels managériaux (réunions individuelles et collectives)
- Renouvellement (puis animation et développement) de l'équipe commerciale itinérante
- Priorisation des actions opérationnelles
- Prévisions des volumes de ventes
- Déménagement de l'agence et fermeture du site dans le cadre de la stratégie du groupe
- Construction d'un plan de relance des offres (+20% de taux de transformation)
- Identification de business potentiels chez les clients déjà en compte (>1Millions d'euros)
- Identification d'une cible dans le cadre d'une acquisition et lancement des négociations
- Développement du chiffre d'affaire en ligne à hauteur de 20% du CA
- Gestion de la crise COVID-19

- Retour à la rentabilité économique

2017 - 2018 :
Responsable commercial chez Institut De Soudure - Société De Services Industriels | Ca 2017 : 4,5m€ Forecast 2018 : 5m€
- Reprise d'un portefeuille commercial tombé en désuétude
- Recherche de nouveaux marchés
- Implication des chargés d'affaires
- Affaire sous-traitants aéronautique (450K€)
- Accompagnement et développement des compétences des chargés d'affaires

2014 - 2016 :
Responsable commercial chez Cdvi - Fabricant De Systèmes électronique | Ca 2014 : 720k€ | Forecast 2016 : 1,1m€
- Animation d'une communauté de distributeurs, d'installateurs et de prescripteurs
- Ouverture de nouveaux distributeurs
- Harmonisation du CA de chaque groupe, et réduction du pouvoir de négociation des clients

2012 - 2014 :
Commercial itinérant chez Orexad - Négoce Industriel | Ca 2012 : 340k€ | Forecast 2014 : 840k€
- Reprise d'un portefeuille inactif (PME/ETI/Grands comptes)
- Objectif de volume de marge atteint à 100%

2007 - 2011 :
Chargé d'affaire chez Bd Management - Usinage De Pièces Mécaniques| Ca : 5m€
- Développement commercial
- Conquête d'une vingtaine de nouveaux clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Responsable commercial/Chargé d'affaire
- Management opérationnel
- Arbitrage
- Stratégie commerciale
- Techniques commerciales
- Prise de recul

Permis

Permis B