

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 - Négocier De Matières Plastiques | 17 Personnes | Forecast : 7,5m€

- ☐ Définition d'un plan d'action managérial
- ☐ Mise en oeuvre d'un processus de reporting
- ☐ Restructuration autour d'une nouvelle activité (E-shop)
- ☐ Redéfinition des gammes, plan de ventes et plan de stock
- ☐ Création de nouveaux supports 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 - Négocier Industriel | 8 Personnes | Ca 2018 : 2,7m€ | Forecast 2020 : 3m€

- ☐ Élaboration et pilotage d'un plan d'action autour 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 - Négocier 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