Responsable Commercial / Chargé D'affaire

Né(e) en 1984 · 60000 Chantilly · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2303291724

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : 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
' 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
' 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
' 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
' 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

' Reprise d'un portefeuille inactif (PME/ETI/Grands comptes)
'" Objectif de volume de marge atteint à 100%

2007 - 2011 — Chargé d'affaire

' Développement commercial
'" Conquête d'une vingtaine de nouveaux clients

Langues

Français (Courant)

Compétences

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

Atouts

Coach commercial (auprès d’entrepreneurs par la voie associative)

Permis

Permis B

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