Frédéric A. - Né en 1987
94550 Chevilly-larue
14 ans d'expérience
Réf : 2305041430

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 : Bac +3 à Institut IFOCOP
Licence Marketing / Management

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :
Directeur Commercial, Marketing & Relation clients France chez Urb-it Transport sur Paris
Management fonctionnel & Management hiérarchique
Membre de l'équipe dirigeante France (Leadership)
? Présidence des plénières de l'entreprise
? En charge de la direction commerciale, marketing et relation client
? Création et mise en place de la stratégie commerciale, marketing et relation client
? Création des process commerciaux et opérationnels
? Création de la stratégie pricing de l'entreprise
? Mise en place de la stratégie de déploiement opérationnel sur tout le territoire français
? En charge de la création budgétaire de l'entreprise en collaboration avec le DG
? Création des organigrammes de l'entreprise : commerce, opérations, marketing et service relation client
? Recrutement du DAF, du responsable marketing, des équipes commerciales et SRC
? Création de partenariats opérationnels clefs
? CA en un an multiplié par 10 avec des signatures de clients majeurs : AliExpress, Amazon, Lyreco, DHL, La Poste, Colis Privé
? Coordination de la stratégie des ouvertures de villes et de Hubs sur le territoire français
? Élaboration de la communication de l'entreprise, de la stratégie événementielle & relations publiques
? Supervision de la création de supports destinés aux différents publics de l'entreprise, internes et externes

2020 - 2021 :
Directeur régional des Ventes IDF & Loiret - 80 M€ chez Heppner Transport Et Logistique sur Rungis
10 Collaborateurs - CA 80M€
? Siège au CODIR : Participation à la stratégie commerciale, analyse segmentation clientèle etc.
? Encadrement et animation des équipes KAM, commerciales, chargés d'affaires et alternants
? Coordination et application de la stratégie commerciale entre les différents services
? Responsabilité du P&L et des volumes sur 8 agences - Analyse de la performance financière
? Support auprès des équipes commerciales : élaboration des devis, négociation et closing
? Veille concurrentielle et pilotage des AO
? Pilotage de l'activité commerciale et des résultats
? Présentation mensuelle en PRM, les résultats de la région et par métier (messagerie….)
? Mise en place et utilisation d'outil de mesure de la performance individuelle avec PAC

2016 - 2020 :

Chef des Ventes IDF - 13 M€ - 9000 colis jour chez Gls Transport Express En Europe sur Roissy
5 Commerciaux + 1 assistante commerciale
? Périmètre de responsabilité : portefeuille de 13 Millions € pour 250 clients
? Mise en oeuvre de la stratégie commerciale définie avec la direction commerciale et générale (quali/quanti, KPI, Budgets Typologie de marchés à cibler, trainings, plannings des rdv)
? Présentation mensuelle à la direction générale et commerciale les résultats du périmètre
? Suivi et analyse des résultats et outils de performance des équipes
? Recrutement, gestion et répartition des budgets
? Coordination, contrôle et animation des équipes commerciales

2013 - 2016 :
Commercial chez Kam France/solocal Solutions Digitales - Groupe Pages Jaunes sur Suresnes
? Chasse et pilotage d'un portefeuille clients de concessions automobiles
? Proposition de référencement Google et d'actions marketing directe et digitales.
? Forecast et gestion de budget

2010 - 2013 :
Responsable commercial IDF chez Formastreet / Companeo Groupe Jpg Stapples sur Neuilly Sur Seine
En charge du développement commercial
? Focus acquisition
? Détecter les besoins en formations des cadres dirigeants
? Création de partenariats avec les organismes de formations

2008 - 2010 :
Commercial en Formation d'entreprise chez Ifg Executive Education
? Élaboration de formations diplômantes en hautes finances et management pour cadres dirigeants
? Prospection et développement de portefeuille

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prise de décisions stratégiques dans un environnement complexe
Planification stratégique opérationnelle
Intégration des fondements stratégiques dans les activités courantes
Stratégie commerciale, marketing & opérationnelle
Management des équipes
Montage et pilotage des
KPI’s et outils de mesures de performances
Finance
Forecasts et Budget
Coaching

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Tennis, Golf , Football