Responsable Commercial Et Marketing

Né(e) en 1981 · 92120 Montrouge · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2308240939

Ma recherche

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

Formations

2023 — Bac +5 — STUDI
Bachelor Chef de projet marketing digital
2006 — Bac +4 — ESGCI Paris
Master 1, école de commerce
2003 — Bac +3
Licence en sciences commerciales option Marketing

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — Responsable commercial

• Définition et suivi de la stratégie commerciale
• Prospection et gestion des demandes clients
• Gestion de la relation clients, suivi et fidélisation
• Animation de l'équipe commerciale, 3 personnes

2018 - 2020 — Directeur marketing et communication

• Définition de la stratégie et des budgets marketing et communication
• Analyse de la concurrence et des tendances
• Animation et encadrement d'une équipe de chefs de produits, responsable communication, digital, évènementiel et sponsoring...
• Développement et pilotage d'un réseau de partenaires et de prestataires
• Conception et réalisation d'outils d'aide à la vente
• Etablissement de la gamme des produits et définitions des prix

2017 - 2018 — Responsable SAV et Formation par intérim

• Pilotage et animation de l'activité SAV, suivi des KPIs, reporting constructeur
• Optimisation des ressources humaines et matérielles
• Gestion du cursus de formation technique et non technique

2014 - 2018 — Directeur commercial et marketing

• Élaboration de la stratégie marketing dans le cadre du business plan -budget, CA, marge, part de marché, positionnement, négociation constructeur…)
• Étude de la concurrence et benchmark, positionnement produits/prix
• Organisation d'événements -lancement produits, foires, salons…
• Suivi et orientation de la communication marketing 360°, digital, ATL, BTL…
• Réponse aux appels d'offre : configuration et proposition produit/prix et mesures d'accompagnement, BtoB
• Déclinaison des campagnes régionales et mondiales

2010 - 2013 — Responsable ventes et Marketing VW Utilitaires

• Gestion des équipes de la marque 26 personnes : chefs de produits, appro, marketing, administration des ventes, logistique, grands comptes, livraison, réseau
• Réponse aux appels d'offre et suivi des grands comptes
• Gestion de l'activité marketing : lancements de nouveaux produits, promotion des ventes, digital, relation presse, foires et salons…
• Développement commercial : configuration de véhicules spécifiques selon les besoin du marché en collaboration avec les aménageurs

2009 - 2010 — Chargé des opérations à la direction commerciale

• Adaptation des moyens logistiques et des ressources

• Optimisation de l’activité logistique en impliquant les activités support

2008 - 2009 — Directeur Conseil

• Accompagnement des entreprises françaises installées en Algérie dans la stratégie de développement

2006 - 2008 — Revenue Manager (Air France)

• Gestion dynamique de l’offre
• Yield management

Langues

Français (Courant)

Compétences

• Management d’équipes multi disciplinaires
• Marketing stratégique et opérationnel
• Stratégie commercial et marketing
• Études marketing et analyses stratégiques
• Lancement de nouveaux produits et services
• BtoB BtoC : prospection, proposition, négociation et relation clients
• Gestion de la relation clients et développement de partenariats
• Développement commercial
• Évènementiel

Atouts

• Leadership
• Qualités relationnelles
• Esprit d’initiative
• Esprit d'équipe et de cohésion
• Capacité d’adaptation
• Sens du résultat
• Réactivité et anticipation
• Sens de l’écoute

Logiciels

Pack Office, Sap

Permis

Permis B

Loisirs

Athlétisme- sprint et saut en longueur (6 ans de compétition), musique, voyage, gastronomie, cinéma

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