Business Manager

13510 Éguilles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2309010823

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2003 — Diplôme
Diplôme Supérieur École de Commerce ESARC
2002 — Bac +2
IUT Technique de Commercialisation
2000 — Bac +2
BAC S

Expériences professionnelles

2018 - à ce jour — Directeur Commercial

Accompagner les commerciaux sur le terrain / au siège auprès des clients /prospects pour fidéliser et développer un business rentable
Participer à des salons et expositions professionnels
Assurer la bonne exécution des commandes par la gestion du service l'ADV
Définir et adresser de nouveaux marchés, de nouveaux distributeurs
Analyser les besoins clients et leur apporter les solutions techniques en s'appuyant sur la largeur de gamme, les nouveautés produits

2009 - 2014 — Directeur Commercial / Business Manager

Recrutement Équipe Commerciale
Création Objectif Commerciaux
Mise en place Call Center
Process Commerciaux
Gestion Grand Compte
Management équipe et réunion commerciale
Mise en place challenge commercial
Organisation bilan compétence
Prospection et négociation
Mise en place plan de carrière

2007 - 2014 — Directeur Multi-Sites

Gestion conflit sociaux
Négociation salaire
Mise en place process de production
Recrutement

2005 - 2007 — Responsable Division Luxe Systeme Professional

2003 - 2004 — VRP Wella

Langues

Français (courant)

Compétences

COMMERCIAL
• Analyse des couts, des marges et écarts avec solutions

• Étude de marché et étude de la concurrence
• Revue mensuelle activité
• Reporting
• Créer et suivre des reporting commerciaux
• Négociation conditions règlement
• Prospection B2B
• Gestion des grands comptes

STRATÉGIE
• Définir et décliner les orientations stratégiques d'une structure
• Stratégie de Communication
• Déceler des opportunités de croissance non exploitées
• Concilier l'aspect stratégique et l'opérationnel
• Conduire le changement en partageant une vision inspirante
• Prendre des risques maîtrisés et repositionner une marque et les priorités clients

RESSOURCES HUMAINES
• Bilan de compétence annuel
• Gestion du personnel
• Négociation rémunération
• Sanction et licenciement
• Gestion conflit Prud'homme
• Relations avec partenaires sociaux
• Management équipe
• Fédérer les équipes en favorisant la prise d'initiative tout en prenant en compte l'épanouissement des collaborateurs

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis A, B

Loisirs

Thriathlon
Ironman
Marathon
Raid
Voyages

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