Responsable Commercial

Né(e) en 1976 · 75005 Paris · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2404291248

Ma recherche

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

Formations

2002 — Formation — Advertech
Techniques de vente B to B
2000 — Formation — Bernard Julhiet Consulting
Techniques de vente en grande distribution
1997 — Bac +2 — Lycée Albert Thomas
BTS Force de vente
1994 — Bac — Lycée Jules Ferry
Bac B

Expériences professionnelles

11/2018 - 08/2023 — Gérant

Gestion de l’entreprise (achat, vente, coaching, marketing, communication)
Barman et management des extras
Gestion des réseaux sociaux
Organisation d’évènements (expositions, concerts, conférences, séminaires)

04/2014 - 08/2018 — Directeur d’établissement

Gestion de l’entreprise (achat, vente, marketing, communication)
Elaboration de la stratégie et politique commerciale
Management et formation des équipes (20 personnes)
Mise en place des animations et gestion des réseaux sociaux
Responsable de la commercialisation et création d’évènement sur mesure
Résultat : Progression de CA, 300 000 € à 2 000 000 € sur la période

09/2008 - 01/2014 — Gérant

Gestion de l’entreprise
Elaboration de la stratégie et politique commerciale
Définition de l’approche marketing & communication
Gestion des sous-traitants
Suivi des chantiers

04/2005 - 08/2008 — Directeur Commercial France

Elaboration de la stratégie et politique commerciale/Marketing
Gestion et développement du parc clients stratégiques
Management et animation de la force de vente (30 commerciaux)
Développement du segment MDD
Introduction sur de nouveaux marchés
Résultat : Progression de CA, 1 400 000 € à 3 000 000 € sur la période

10/2004 - 03/2005 — Responsable commercial régional

Elaboration et négociation de projets sur mesure
Acquisition de parts de marché
Veille concurrentielle
Création et animation d’un réseau partenaires
Encadrement des équipes techniques

2002 - 2004 — Responsable comptes clés (Key Account Manager)

Définition de la politique commerciale grands comptes
Gestion et développement du parc clients stratégiques
Elaboration et négociation de projets sur mesure
Résultat : CA 2003 : 2 000 000 € (+20%)
1er commercial France (184% objectifs)

2001 - 2002 — Ingénieur Commercial (Account Manager)

Conseil, vente, négociation de services internet et télécom
Elaboration et négociation de projets sur mesure
Formation de la force de vente : techniques de prospection et offre, produits spécifiques
Résultats :
CA 2001 : 1 000 000 € (+700%) 5ème commercial France, 37ème Europe (146% objectifs)
CA 2002 : 1 000 000 € (+100%) 10ème commercial France (95% objectifs)

1998 - 2001 — Chef de secteur

Vente, négociation et référencement auprès des centrales d’achats régionales et GMS
Elaboration des gammes produits
Résultats : CA 1999 : 300 000 € (+5%) 2ème commercial France (95% objectifs)
CA 2000 : 400 000 € (+30%) 2ème commercial France (110% objectifs)

Langues

Français (Courant)

Compétences

Gestion d’entreprise
Organisation
Stratégie
Management
Marketing
Communication
Négociation
Créativité, force de proposition

Loisirs

Basket-ball, cinéma, musique

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