# Responsable Commercial

27930 GRAVIGNY · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2407101453

## Ma recherche

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

## Formations

12/2003 — Bac +5 — Institut Commercial de Nancy
Master Management de Centre de Profit
05/1998 — Formation — CFAM SNCF Longueau
Technicien Commercial Voyageurs
06/1991 — Bac — Hazebrouck
BAC D - Mathématiques, Sciences naturelles, physiques et chimie

## Expériences professionnelles

01/2022 - 08/2022 — Directeur commercial Industrie Faïencerie

* Définir et garantir le respect de la politique commerciale et la réalisation des objectifs de l'Entreprise
* Déterminer et mettre en œuvre la politique marketing : cibles, gammes produits, communication externe, ...
* Développer les ventes et contribuer à la marge et à la rentabilité de la société
* Animer les commerciaux (3), agents (8) et revendeurs (5) / Développer le réseau revendeurs
* Représenter l'Entreprise et contribuer à améliorer son image et sa notoriété

11/2020 - 04/2021 — Chef des Ventes Industrie Import/négoce

* Manager l'équipe commerciale (4 itinérants, 1 sédentaire)
* Faire appliquer les orientations commerciales
* Suivi de l'activité, analyse et pilotage

09/2019 - 10/2020 — Directeur de région

* Piloter la politique commerciale définie qualitativement et quantitativement
* Gestion et suivi des grands comptes régionaux (l'Esprit Piscine, Hydrosud, WPI, ...)
* Manager l'équipe commerciale (6 ATC + 2 agences : 2 RSC + 6 assistantes) Périmètre CA : 7 451 515 € en 2018, 8 422 298 € en 2019 soit +13% - 2020 : +10,8%

06/2018 - 12/2018 — Responsable commercial Instrumentation scientifique

* Mission audit organisation commerciale (CDD 6 mois)

02/2015 - 05/2018 — Chef des ventes National 2nd œuvre BTP

* Participer à la définition de la stratégie commerciale - Définir les objectifs par rapport au P&L, y compris pour les agents en Belgique, Suisse et Espagne.
* Manager l'équipe commerciale itinérante (22 VRP et Technico + 1 prescripteur) - Accompagnement terrain et montée en compétence.
* Suivi de l'activité, analyse et pilotage des KPI's (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, ...)
* Gestion et suivi des grands comptes (Orpea, Korian, Hyatt Regency, Accor...).
* (re) Négociation des contrats cadres, d'exclusivité et de partenariats (Vinci, Eiffage, SPIE, Groupe IGH, Paille/Onip, Legallais, Descours et Cabaud,...)
* Vérifier et valider les propositions commerciales.
* Assurer une veille concurrentielle et faire évoluer l'offre.
* Représenter l'Entreprise auprès de clients et lors des salons professionnels.
* Travail en collaboration transverse avec les services ADV, devis, marketing, atelier, transport, administratifs et les usines du groupe. Périmètre CA : 26 135 500 € en 2016, 26 942 800 € en 2017, 26 295 000 € en 2018

01/2012 - 02/2015 — Responsable développement des ventes Services,hygiène

02/2004 - 12/2011 — Responsable Commercial Régional Transport et services

06/1998 - 12/2001 — Terminal Manager

09/1994 - 12/1997 — Manager en restauration

08/1991 - 08/1994 — Armée de terre

* Gestion P&L
* Assurer la coordination entre les services
* Elaborer et animer les réunions commerciales
* Suivi de l'activité, analyse et pilotage des KPI (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, ...)
* Reporting des indicateurs de production,d'activités et de gestion
* Veille concurrentielle

## Langues

Français (courant)

## Compétences

Management :
'¢ Management et animation d’équipe pluridisciplinaires de 6 à 180 collaborateurs
'¢ Management réseaux de distribution et négoce professionnel
'¢ Monitoring des compétences, recrutement, intégration, évaluation, formation
'¢ Accompagnement, appui, soutien
'¢ Conduite du changement

Commercial :
'¢ Définition de stratégie commerciale
'¢ Méthodologie et techniques de vente
'¢ Suivi et fidélisation client
'¢ Création et mise en place d’outils marketing
'¢ Développement des ventes B2B / B2C
'¢ Identification des nouvelles opportunités de développement
'¢ Recherche de solutions gagnant/gagnant

Communication/Gestion/Pilotage :
'¢ Gestion P&L
'¢ Assurer la coordination entre les services
'¢ Elaborer et animer les réunions commerciales
'¢ Suivi de l’activité, analyse et pilotage des KPI (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, …)
'¢ Reporting des indicateurs de production, d’activités et de gestion
'¢ Veille concurrentielle

## Atouts

Adaptabilité, Organisé, Curieux, Courageux, Assurer la coordination, orientations commerciales, Pack Office, SalesForce

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