

Né le 05/06/1974
78170 La Celle Saint Cloud
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2410101610



Responsable technico-commercial

Objectifs

Je veux apporter mes compétences techniques et commerciales mais aussi managériales et informatiques à une société qui fait du négoce aux professionnels ou qui produit pour le BTP. Associées à une belle curiosité, je mettrai ces compétences au service de l'ambition de la société qui me fera confiance.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Matériaux de construction, le Bâtiment second oeuvre.

Formations

1998 : Bac +5 à Paris 6 - Pierre et Marie Curie sur Paris (75)
DEA Physique des Matériaux

Expériences professionnelles

11/2023 à ce jour :

Consultant organisation commerciale et it

- Migration/Paramétrage logiciel commercial -

Mise en place de tableau de bord de suivi de l'activité commerciale

- Accompagnement des responsables d'atelier et des salariés dans le changement de logiciel

- DIRICKX : accompagnement de la création du service de négoce PRO - Étude de marché - Paramétrage de l'ERP - Élaboration du catalogue produits.

- ORPEA - VIVREA : Audit et assistance à chargé d'affaires pour les OPR (Opérations Préalables à Réception) pour EHPAD et cliniques

2014 - 2016 :

Directeur commercial adjoint chez Chapsol (75)

SPÉCIALISTE DU BÉTON PRÉFABRIQUÉ (155 PERSONNES - 15 M€ - 3 USINES EN FRANCE)

* Développement commercial : Appels d'Offre (publics/privés) - Études de prix - AdV

* Management direct (6 technico-commerciaux) et transverse (13 personnes : délégués commerciaux terrain, Services Ordonnancement et Bureau d'Étude)

* Résultats : - 30 % sur délai de réponse aux Appels d'Offre murs spéciaux - Équipe commerciale soudée et confiance restaurée

2003 - 2014 :

Responsable service négoce chez Lemaire Tricotel (95)

FABRICANT (MÉTALLERIE/SERRURERIE) ET NÉGOCIANTE DE CLÔTURE/PORTAILS ET TREILLAGE DÉCORATIF (60 PERSONNES - 9.5 M€)

* Développement commercial - Développement et diversification de l'offre -

* Prospection - Création de partenariats clients - Gestion des risques - Appels d'offre

- * Stratégie IT : amélioration des offres en optimisant le logiciel de gestion
 - * Stratégie Communication : catalogue produits / prix et promotion
 - * Relations fournisseurs : négociation prix - Gestion approvisionnements et stocks
- Management direct (4 personnes) et transverse (10 personnes)
- * Résultats :
- + 120 % du CA entre 2005 (1.9 M€) et 2014 (4.2 M€)
 - + 35 % de fabrications de métallerie sur mesure
 - + 12 % sur la marge commerciale

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : commerciale / Ecrit :)

Logiciels

AutoSketch

Atouts et compétences

Gérer des projets
Gérer les risques
Planifier et organiser
Encadrer et recruter
Créer de la valeur
Transmettre des compétences
Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale

Permis

Permis A, Permis B

Centres d'intérêts

Chant choral
Direction de petits ensembles instrumentaux