Responsable technico-commercial

Né(e) en 1974 · 78170 LA CELLE SAINT CLOUD · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2410101610

Objectif

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

Contrat recherché : CDI

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : plus de 3000

Secteur : Matériaux de construction

Formations

1998 — Bac +5 — Paris 6 - Pierre et Marie Curie

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

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

FABRICANT (MÉTALLERIE/SERRURERIE) ET NÉGOCIANT 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 (maternelle), Anglais (commerciale)

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

Atouts

Développement commercial - Accompagner le changement - Écouter - Mise en place de partenariats

Logiciels

AutoSketch

Permis

Permis A, B

Loisirs

Chant choral
Direction de petits ensembles instrumentaux

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