Responsable Développement Commercial

Né(e) en 1974 · 91080 Courcouronnes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501010009

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2016
Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement
12/2016 — CAP SITU
Management et gestion d’équipe
12/1997 — Bac +2
BTS Etude et Economie de la construction

Expériences professionnelles

01/2024 - à ce jour — Responsable Magasin Leader

Assister le Chef des Ventes Secteur en animant l’équipe commerciale IDF-OUEST et en accompagnant les RM en difficulté. Développer le CA du magasin, assoir la visibilité de l’entreprise en stimulant les avis Google clients. Accompagner les clients dans leur projet de menuiseries, volets, pergolas, verrières, verandas, portails, motorisation. Gérer le financement des commandes clients, leurs suivis, la livraison et être un relais avec les artisans poseurs.

01/2020 - 01/2024 — Dirigeant, commercial en construction de maisons individuelles

Mandataire pour Maisons France Confort sur la région IDF- Bourgogne - Val de Loire. Mandataire pour Groupe AVENIR sur la région IDF - Bourgogne.

01/2013 - 01/2020 — Responsable Commercial Région IDF - Bourgogne

Déployer la stratégie commerciale sur 6 marques commerciales. Former et accompagner les équipes commerciale pour développer la construction de maisons individuelles. Encadrer l’équipe de vente dans un contexte de resserrement du marché du CCMI. Assurer les entretiens annuels d’évaluation, développer et accompagner la montée en compétences, sanctions. Définir et suivre les objectifs individuels. Piloter les indicateurs de performance.

01/1999 - 01/2013 — Animateur des ventes

Encadrer l’équipe de vente et développer l’activité commerciale en organisant, la gestion des portes ouvertes, des foires et des salons. Assurer la formation et l’intégration des nouveaux commerciaux. Promouvoir une image forte du constructeur de maisons individuelles. Organiser les gestions des fiches terrains et des prospects. Accompagner les commerciaux dans leurs rendez-vous avec les futurs clients.

01/1998 - 01/1999 — Commercial itinérant

Vente aux particuliers et à domicile de traitement de charpentes, de traitement de tuiles et d’isolation de combles.

Atouts

Partenariats, Acquisitions, Développement commercial, Office 365, CEDREO, CRM (SISCA, SOCRATE, SALESFORCE), Dynamique de groupe, Écoute client, Accompagnement des collaborateurs, Pilotage des indicateurs de performance, Conduite du changement

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