Responsable Commercial

17630 La Flotte · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250102085005

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2001-12-31 — Bac +2
BTS Action Commerciale Le pilotage et l'encadrement d'une équipe, le développement de la relation client, la capacité de vendre et conseiller des clients.
1999-12-31 — Bac — Lycée Dupuy
Baccalauréat Scientifique, Option Mathématique

Expériences professionnelles

2016-01-01 - 2024-12-31 — Directeur Commercial & Marketing
Développement d'équipes de vente performantes pour augmenter la rentabilité (augmentation de la marge de 5 à 25% - Augmentation CA de 37%). Création de stratégies commerciales innovantes visant la satisfaction des clients. Élargissement du réseau par des partenariats stratégiques pour accroître la clientèle. Communication transparente des objectifs de vente pour l'alignement des équipes. Coaching sur le terrain des vendeurs pour améliorer les compétences et maximiser les ventes.
2011-01-01 - 2016-12-31 — Responsable Commercial
Gestion de lancements de produits et services réussis, stimulant les ventes. Analyse du marché pour des stratégies de vente efficaces. Plans d'action commerciaux permettant la création d'un service commercial. Recrutement et formation de commerciaux à la suite d'ouverture de nouveaux secteurs.
2003-01-01 - 2011-12-31 — Directeur d'Agence
Mise en place CRM permettant les Reporting hebdomadaires. Croissance des ventes de 3 à 25% CA en plus par an. Recrutement, formation et intégration du personnel. Développement du portefeuille clients : prospection téléphonique et terrain.
2001-01-01 - 2003-12-31 — Animateur Régional
Management participatif des collaborateurs en mettant en avant leurs forces. Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini, en collaboration avec l'ensemble des équipes.
1999-01-01 - 2001-12-31 — Technico-Commercial
Développement du portefeuille clients, identification des prospects, acquisition de nouveaux comptes B to B. Réalisation d'une veille concurrentielle.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant), Espagnol (Courant)

Atouts

Qualités de leader, Évaluation du personnel, Visites chez les prospects, Gestion d'une équipe, Formation du personnel, Réalisation des objectifs de vente, Stratégies de développement de marque, Développement commercial, Analyse de la concurrence et des tendances, Développement de nouveaux comptes, Formation à la vente, Gestion des relations

Loisirs

Amélioration continue, Développement des équipes

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