

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



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Batiment.

Formations

12/2001 : 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.

12/1999 : Bac à Lycée Dupuy

Baccalauréat Scientifique, Option Mathématique

Expériences professionnelles

01/2016 - 12/2024 :

Directeur Commercial & Marketing chez Industrie Davy sur La Flotte (17)

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.

01/2011 - 12/2016 :

Responsable Commercial chez Industrie Harfu

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.

01/2003 - 12/2011 :

Directeur d'Agence chez Groupe Bertin

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.

01/2001 - 12/2003 :

Animateur Régional chez Groupe Bertin

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.

01/1999 - 12/2001 :

Technico-Commercial chez Deco

Développement du portefeuille clients, identification des prospects, acquisition de nouveaux comptes B to B. Réalisation d'une veille concurrentielle.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Amélioration continue, Développement des équipes