

**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 Bâtiment.

### 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