Responsable régional

76430 Saint Vincent Cramesnil · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501042321

Ma recherche

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

Formations

06/2000 — Bac +2 — GRETA – Le Havre
BTS Commerce
06/1997 — Bac — LYCEE JEAN PREVOST
Baccalauréat : Science Technique du Tertiaire

Expériences professionnelles

01/2024 - 11/2024 — Responsable régional

Suivi des indicateurs de performance, de la qualité des prestations et mise en place des actions préventives ou correctives. Reporting régulier aux dirigeants sur les performances, défis et progrès réalisés. Veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché, les opportunités d'affaires et adapter la stratégie en conséquence. Organisation et animation des réunions régulières avec les équipes commerciales pour partager les meilleures pratiques et favoriser la synergie entre elles. Management d'une équipe de 2 commerciaux : fixation d'objectifs, suivi des actions réalisées, contrôle des résultats. Gestion en direct d'un portefeuille de clients, conclusion de ventes, suivi de la satisfaction. Prospection de nouveaux marchés et identification d'opportunités régionales dans le but d'accompagner la croissance de l'entreprise. Gestion des relations avec les principaux clients, partenaires et distributeurs dans la région. Participation au recrutement et à la formation des commerciaux en veillant au développement continu de leurs compétences. Élaboration et mise en œuvre des stratégies régionales pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de part de marché.

01/2021 - 12/2023 — Responsable régional

Management d'une équipe de 6 commerciaux : fixation d'objectifs, suivi des actions réalisées, contrôle des résultats. Organisation et animation des réunions régulières avec les équipes commerciales pour partager les meilleures pratiques et favoriser la synergie entre elles. Organisation d'événements promotionnels pour attirer de nouveaux clients et fidéliser ceux existants. Implantation des nouveautés en termes de références et de gammes de produits chez les clients. Gestion d'une équipe de conseillers de vente, assurant leur formation et leur développement professionnel. Contribution à la négociation des contrats et au développement du portefeuille de clients en identifiant leurs attentes.

02/2017 - 12/2020 — Responsable de secteur

Gestion des équipes de vente sur un territoire défini, en assurant le développement des compétences et la motivation. Organisation et animation des réunions régulières avec les équipes commerciales pour partager les meilleures pratiques et favoriser la synergie entre elles.

10/2006 - 01/2017 — Commercial terrain

Prospection et développement de nouveaux clients pour augmenter le chiffre d'affaires. Développement d'un portefeuille clients et suivi commercial facilitant la conversion des prospects et leur fidélisation. Analyse des besoins des clients et proposition de solutions adaptées à leurs attentes.

07/1998 - 09/2006 — Vendeur magasin

Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, participation aux missions d'entretien des locaux. Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie. Mise en rayon selon les techniques de merchandising, étiquetage des produits. Gestion des stocks et réapprovisionnement des rayons afin d'assurer la disponibilité des articles.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (notions)

Atouts

Écoute active, Empathie envers les collaborateurs, Développement de stratégies commerciales, Cohésion d'équipe

Permis

Permis B

Loisirs

Passion pour le cinéma, Passion pour le Trail

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