Directeur commercial

59910 Bondues · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501072133

Ma recherche

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

Formations

11/2024 — Bac +5 — CPA France
Mba Excecutive
09/2013 — Université de Picardie Jules Verne
09/2011 — License : Droit — Université de Picardie Jules Verne
License : Droit

Expériences professionnelles

02/2022 - 12/2022 — Directeur commercial

* Audit et mise en place de stratégie commerciale
* Gestion et optimisation des performances commerciales
* Négociations stratégiques (Contrats cadres et grands comptes)
* Rédaction CGV
* Création et structuration d'équipe commerciale
* Collaboration interservices
* Veille stratégique et innovation

Réalisation : Croissance du chiffre d'affaires de 30% en deux ans.

08/2021 - 02/2022 — Responsable commercial

* Mise en œuvre de la stratégie commerciale
* Gestion et développement de clientèle
* Négociation et gestion de contrat
* Suivi et analyse de performance
* Veille stratégique

Réalisation : Record de commandes obtenues en 6 mois.

09/2019 - 12/2019 — Chef des ventes

* Encadrement et animation équipes commerciales
* Pilotage des performances commerciales
* Stratégie commerciale et développement
* Gestion administrative et organisationnelle

Réalisation : Dalloz, taux de réalisation des objectifs passé de 60% à 90%, effectif doublé.
Elegia, taux de réalisation des objectifs passé de 40% à 90%, effectif passé de 2 à 5 personnes.

08/2017 - 06/2019 — Chef de secteur

* Développement portefeuille client
* Fidélisation
* Elaboration proposition commerciale et suivi budget.
* Animation et pilotage équipe commerciale.
* Relation client.

Réalisation : Taux de réalisation passé de 80 à 94% sur un portefeuille de 8 millions d'euros.

09/2015 - 10/2018 — Co fondateur

* Analyse stratégique
* Développement commercial et partenariat

* Rédaction contenu éditorial, vidéo de présentation.
* Veille stratégique

Langues

Français (courant)

Compétences

suivi budget, Droit des Affaires, Développement portefeuille client, Développement commercial, Fidélisation, Gestion administrative, Gestion financière, Stratégie d'entreprise, grands comptes, gestion de contrat, analyse de performance, Relation client, innovation, Marketing digital, Négociations, Négociation, partenariat, Audit, Science politique, stratégie commerciale, proposition commerciale, ventes, Force de ventes

Atouts

travailler en équipe, leadership, autonome, prise de décision, sens de l'organisation, Mise en œuvre de la stratégie, optimisation des performances

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