Responsable commercial

29800 Landerneau · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501081128

Ma recherche

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

Formations

06/2003 — Bac +2 — Ecole supérieure de commerce
Management
07/2000 — Bac +2 — CFA
BTS Force de Vente
07/1998 — Bac — Saint Sébastien
Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

05/2008 - 11/2022 — Responsable commercial région Bretagne

Commercialisation de produits de rénovation et d'amélioration de l'habitat. Former et accompagner la force de vente sur le terrain. Fédérer et motiver l'équipe lors des réunions hebdomadaires. Suivre les résultats commerciaux de la force de vente. Gérer une équipe de commerciaux pour atteindre les objectifs de ventes et développer le chiffre d'affaire. Mise en place de méthodes et actions développant le CA. Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours. Veille concurrentielle. Mise en place de relations privilégiées avec les fournisseurs et partenaires financiers.

08/2005 - 03/2008 — Responsable commercial Finitère/Morbihan

Responsable de la commercialisation des programmes immobiliers. (V.E.F.A) Gérer une équipe de commerciaux pour atteindre les objectifs de vente et développer le chiffre d'affaire. Organiser et gérer notre présence sur les différents salons de l'habitat du secteur. Accompagner les investisseurs privés dans le cadre de défiscalisation immobilière (loi De Robien). Conseiller en financement et gestion locative. Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale pour augmenter les ventes.

02/2003 - 05/2005 — Responsable magazin

Suivre quotidiennement les résultats commerciaux (chiffres de vente, CA). Animer et motiver l'équipe pour atteindre les objectifs fixés par la Direction. Etablir les rapports d'activité pour la direction. Gérer les stocks, organiser des inventaires en réserve et en magasin.

09/1998 - 07/2001 — Technico commercial (apprenti puis 1 an VRP)

Vente aux particuliers de produits d'amélioration de l'habitat (double vitrage de rénovation, laine de roche). Réaliser des devis, négocier et conclure des ventes. Développer et suivre la relation clients afin de garantir leur satisfaction.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Ecoute active, Communication, Gestion Commerciale, Gestion d'Équipe, Techniques de Vente, Formation et Suivi, Autonome

Permis

Permis B

Loisirs

Pratique du self défense méthode jujitsu, Gouren (lutte Bretonne), Tennis classé 15/4, Maquettisme véhicules militaires

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