Business Manager

38280 Villette d'Anthon · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250301195408

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1995 — Bac +5 — MCM Lyon
Master 1 Commerce – Maîtrise Commerce et marketing
12/1993 — Bac +2 — Lycée JB De La Salle, Lyon
BTS Technico-Commercial – Option génie électrique
12/1990 — Bac — Lycée Édouard Branly, Sainte-Foy-lès-Lyon
Bac F3 Électrotechnique

Expériences professionnelles

02/2025 - 09/2025 — Directeur des Ventes
Pilotage de l'offre industrielle en environnement matière première volatile, gestion du mix produit et du positionnement tarifaire, traduction des usages industriels en solutions commercialisables, travail transverse avec production/achats/logistique/qualité, coordination production/supply/qualité et capacités usine.
01/2010 - 12/2024 — Directeur des Ventes
Structuration de l'offre éclairage professionnel, segmentation marchés, rationalisation de gammes, coordination avec le Bureau d'Études et production, pilotage des lancements produits et construction d'argumentaires, croissance du CA de 3,5 /M€ à 32 /M€.
01/2009 - 12/2010 — Agent Commercial Indépendant
Construction d'un portefeuille multi marques (électrotechnique, HVAC, solaire) pour l'industrie, les intégrateurs, installateurs et distributeurs ; négociation d'accords de distribution et prospection ciblée.
01/2004 - 12/2009 — Chef des Ventes
Management d'une force de vente de 3 commerciaux, suivi et développement du réseau de distributeurs et installateurs, prescription auprès des promoteurs immobiliers.
01/1998 - 12/2004 — Responsable Prescription
Création, gestion et développement d'un portefeuille d'affaires auprès de la distribution professionnelle, suivi de la prescription jusqu'à la transformation en commandes.
01/1995 - 12/1998 — Technico-Commercial
Développement des ventes auprès de la distribution professionnelle de matériel électrique, installateurs et prescripteurs sur plusieurs régions.
01/1994 - 12/1995 — Commercial
Prospection et développement d'une clientèle variée pour le compte de l'agence de Bron.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Allemand (notions)

Atouts

Développement et fidélisation de clients industriels, Gestion de cycles longs et projets techniques, Négociation complexe multi interlocuteurs, Stratégie marge / pricing sous contraintes matières et supply, Veille et analyse concurrentielle / marché, Suivi de performance client (CA, volumes, mix produit, récurrence, satisfaction), Management multicouches (équipes terrains / sédentaires / BE), Pilotage de stratégies go to market, Leadership commercial, Excel (TOSA), Anglais professionnel (B2)

Permis

Permis A, B

Loisirs

Course à Pied, Escalade, Moto, Ski de Randonnée

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