Directeur commercial

Né(e) en 1966 · 17940 Rivedoux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250302171411

Ma recherche

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

Formations

06/2001 — CREPS TALENCE
Diplôme Manager sportif rugby
06/1983 — Bac +2 — Lycée Lauga
BTS Electro-mécanique

Expériences professionnelles

12/2016 - à ce jour — Directeur commercial

Business Developer des gammes et cycle des peintures Yachting et Marine professionnelle. Gestion du réseau professionnel des 240 magasins shipchandler et des centrales d'achats dédiés au yachting. Gestion et animation de la force de vente BCF Atlantique. Gestion du CA annuel Atlantique 3M€. Responsable des bureaux et dépôts de la Rochelle (10 salariés).

01/2016 - à ce jour — Directeur commercial

Actuellement en poste en qualité de Directeur commercial confirmé ayant une bonne connaissance des marchés commerciaux et de la concurrence, j'établis des stratégies commerciales pertinentes et efficientes. Reconnu pour mes qualités managériales et mon esprit d'équipe, je sais animer une force de vente et assurer sa montée en compétences.

01/2011 - 01/2016 — Directeur commercial

Gestion et optimisation d'un portefeuille client CA 15M€. Gestion des dépôts Atlantique et agence avec 10 salariés. Encadrement d'une équipe de 5 commerciaux via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation. Étude des entreprises concurrentes : évolution, choix stratégiques, campagnes de communication. Conduite des négociations avec les clients dans le but d'optimiser la marge commerciale. Veille concurrentielle pour anticiper les tendances du marché et adapter les offres en conséquence. Négociation d'accords et de contrats avec des clients et des partenaires clés. Participation à des salons professionnels et événements networking pour renforcer la présence sur le marché. Coaching des équipes commerciales et formation aux méthodes de vente pour améliorer les résultats. Commercialisation et gestion des gammes d'outillages professionnelles pour les chantiers de construction nautique, charpente métallique et menuiserie industrielle. Animation commerciale du réseau revendeur (30 Adhérents) et des grands comptes. Gestion des dépôts de Bordeaux, Dax et Bayonne (20 salariés). Reporting à la Direction générale de l'activité des agences et dépôts. Gestion CA annuel de 10M€ secteur Sud-ouest. Veille concurrentielle, étude des stratégies et des offres proposées pour garantir la pertinence du positionnement de la marque. Mise en place de plans d'actions pour conquérir de nouveaux marchés, suivi des résultats et ajustement si nécessaire. Gestion efficace des relations avec les fournisseurs afin d'optimiser la qualité et le coût des produits vendus.

Langues

Espagnol (courant), Anglais (notions)

Atouts

Leader, Sérieux, Créatif, Motivé, Ponctuel, Word/Excel

Permis

Permis B

Loisirs

Rugby licencié FFR depuis 35 ans., Pratique du golf depuis 15 ans, index 12.

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