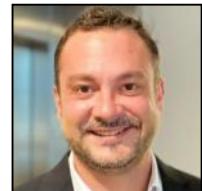


57570 Rodemack
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250325053617



Directeur général

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans le Batiment.

Formations

05/2008 : Bac +2 à Gazing

BTS : Négociation Relation Client

05/2007 : à Xerox Sales Academy

Formation en vente

05/2004 : Bac à Lycée Robert Schumann

Baccalauréat : Économie et social

Expériences professionnelles

07/2023 - 07/2024 :

Directeur Général / Commercial chez Neut Orthopedie Sas sur Paris

Pilotage des services commerciaux, marketing et points de ventes, 80 personnes. Animations, suivi et challenge des équipes. Management de proximités et opérationnel. Mise en place et gestion d'un ERP. Gestion du CE. Secteur médical, chaussure orthopédique (négocie + fabrication), petit appareillage et grand appareillage (orthoprotésie). Suivi des KPI, veille concurrentiel. Développement d'une stratégie commerciale adaptée aux enjeux du marché, définition des objectifs de vente à atteindre. Membre du CODIR. Supervision et gestion des services comptabilité, logistique et connexe. Relevé régulier des indicateurs de suivi financier, mise en place d'actions correctives adaptées. Élaboration de la politique et stratégie commerciale avec les actionnaires de l'entreprise. Établissement du budget du groupe, validation des dépenses et arbitrage le cas échéant. A ce jour, augmentation du CA de 8 %, soit 700 K€ généré à fin 2023, contrôle et optimisation des prestataires et fournisseurs.

09/2014 - 04/2023 :

Directeur Général Europe associé chez Ssq Europe

Gestion de la filiale Luxembourgeoise, finances, comptabilités, relations cabinet comptable, gestion sociales et services connexes. Secteur Bâtiment second oeuvre, BtoB GSB, GSS, architectes et maître d'oeuvre. Pierre naturelle haut de gamme. Gestion ERP. Stratégies et politique commerciales, plans d'actions sur le marché de la pierre naturelle en accord avec les actionnaires. Membre du CODIR. Pilotage de 15 commerciaux et 2 directeurs régionaux ainsi que 10 personnes administratifs et marketing. Clientèle btoB, distributeurs type Saint gobain, Point P, La Rivière et distributeurs de matériaux de constructions indépendants, projet long terme architecturaux, collaboration avec architectes et maître d'oeuvre. Pays gérés et développé: Benelux, Allemagne, France, Suisse, Italie, Vietnam et Amérique du Sud. Suivi de l'activité, analyse des rapports financiers et des KPI. Analyse du marché et des stratégies commerciales, prix pratiqués concurrence afin de détecter les opportunités pour déployer de nouvelles offres. Bilan des stratégies à mener: analyse des données, analyses des marges et financière. Multi culturisme. Représentation de l'entreprise lors des événements professionnels, salons b to b nationaux et internationaux. Développement de nouveaux marchés, opérationnels grands comptes. Animation de réunions commerciales et générales. Gestion et développement du portefeuille clients, négociation des contrats nationaux et EU, augmentation du CA de 10%. Chiffre d'affaire individuel vendeur d'environ 800K€/ans, CA global de 13.5 millions d'euros par an. Chiffre d'affaire personnel de 2 millions d'euros par ans.

Coaching des équipes commerciales aux méthodes de vente internes, détection et suivi des talents.

09/2009 - 08/2014 :

Directeur général associé chez Axeb Distribution sur Metz

Pilotage et gestions quotidienne de la société, politique de développement et stratégie commerciale. Mise en place d'un ERP. Société de négoce achat et revente de fourniture second oeuvre du bâtiment, fermeture, fenêtres, portes etc. BtoB, GSB, architectes et maître d'oeuvre. Gestion de projets. Animation de réunions commerciales et générales. Recrutement - gestion du personnel - Développement du portefeuille clients, négociation des contrats nationaux et EU, augmentation du CA de 20% en 3 ans. Chiffre d'affaire global 3 M€. Chiffre d'affaire personnel de 1 millions d'euros par ans. Coaching des équipes commerciales aux méthodes de vente internes, détection et suivi des talents.

04/2006 - 07/2009 :

Ingénieur Vente Bureautique chez Xerox France sur Metz

Prospection terrain, chasse nouveau clients. Gestion portefeuille de clients. Zone géographique définie. BtoB uniquement, compte publiques, administrations et sociétés privées. Participation au salons professionnels. Vente en one shot et vente flotte + gestion de parc machines. (Trading) Développement du portefeuille clients, négociation des contrats nationaux et locaux.

Langues

Anglais (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Cuisine, Voyage, Développement personnel, PNL, Psychologie et marche, Natation