Responsable Agence TCE

69000 Lyon · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2506171041

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2004 — Bac +5 — ESC Montpellier
MBA Option commerce international, mention bien
12/2001 — Bac +3 — ESC Montpellier
Bachelor in Science of Management
12/2000 — Prépa HEC Grenoble

Expériences professionnelles

06/2024 - à ce jour — Commercial Export

Vente sur le terrain des produits principalement en Europe. Gestion directe des clients grands comptes.

01/2017 - 06/2024 — Responsable Agence TCE

Supervision de l'ensemble des opérations de construction en relation étroite avec l'architecte, la conduite de travaux et les sous-traitants pour un budget médian de 3 millions d'Euros. Optimisation des coûts et des marges. Gestion de la relation avec les acteurs administratifs : mairie, urbanisme. Détection d'opportunités commerciales. Management de la relation clients.

01/2015 - 12/2019 — Directeur Général / Créateur

Agence commerciale et marketing spécialisée dans l'univers du textile et des pièces techniques moto. Conseils stratégiques en matière de conquête de nouveaux clients et de déploiement des campagnes marketing. Négociation avec les centrales d'achats. Négociation et implantation bi-annuelle des nouvelles collections. Création et direction de la filiale française. Prospection commerciale pour rechercher de nouveaux partenaires. Préparation des reporting financiers mensuels pour la direction générale. Management et formation des équipes commerciales sur le terrain.

01/2012 - 12/2015 — Country Manager

Leader mondial de la moto électrique. Lancement commercial de la marque à l'export sur de nouveaux pays. Optimisation des coûts en respectant le cadre juridique international. Gestion des stocks des encours clients. Gestion de l'équipe commerciale 11 VRP et 3 back office. Management direct des centrales d'achats et des grands comptes.

01/2009 - 12/2012 — Directeur Commercial et Marketing

Pièces techniques Automobile / moto. Management direct des centrales d'achats et des grands comptes.

01/2005 - 12/2009 — Responsable Export

Leader européen de l'habillement et de l'accessoire moto. Adaptation des produits aux spécificités nationales, réalisation des Mix produits. Management de la force commerciale 7 commerciaux et 22 VRP répartis sur 12 pays. Définitions de la politique commerciale budget/objectif. Mise en place du reporting et des tableaux de bords pour la direction générale.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Italien (courant)

Atouts

Pack Office, Sales Force, Autocad, Archicad, Leadership et gestion d'équipe, Management de projet dans un environnement complexe, Définition de la stratégie de vente, Management d'équipe commerciale

Loisirs

Ski, Golf, Voyages, Lectures diverses, Actualité

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