

Né le 17/11/1970
88100 Saint-dié-des-vosges
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2508301457

Manager opérationnel et commercial - pilotage de forces de vente

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

Bac +2
VAE Bac +2

Expériences professionnelles

01/2025 - 08/2025 :

Chargé de pilotage réseaux chez Groupama Fmb

Pilotage stratégique de 121 entreprises, suivi de 1 100 chantiers, contrôle administratif et financier, optimisation des coûts et performance, recrutement, formation et animation du réseau.

01/2023 - 12/2024 :

Responsable d'agence chez Deobat

Pilotage d'une agence de 10 collaborateurs, développement du portefeuille clients particuliers, mise en place de 2 conducteurs de travaux, réorganisation de l'agence pour maximiser la rentabilité, déploiement de stratégies BtoC.

01/2019 - 01/2023 :

Responsable d'agence chez Miler Épinal

Encadrement de 9 collaborateurs, développement commercial BtoB et BtoC, fidélisation clientèle pro et particuliers, triplement de la masse marge en 3 ans.

01/2018 - 01/2019 :

Directeur d'agences chez Descours & Cabaud

Fusion de 2 agences en une seule, direction de 50 salariés, encadrement de 4 directeurs commerciaux et 2 chefs des ventes, optimisation des services et de la relation client.

01/2013 - 01/2018 :

Formateur & Animateur chez Sepr

Développement et animation des équipes commerciales, gestion de projets clients (assurance juridique et fiscale, défense des dirigeants, DUER), partenariat avec l'Ordre des Experts-Comptables d'Alsace.

01/2007 - 01/2013 :

Gérant chez Sarl Forces De Vente

Création et pilotage d'un guichet unique marketing et force de vente supplétive, missions de management de transition, développement des équipes commerciales, prospection, marketing digital, analyse de fichiers commerciaux.

01/2004 - 01/2007 :

Chef de région Nord-Est chez Gimm Saint-gobain

Animation du réseau de 42 agences, formation et coaching des managers, mise en place d'outils et de process pour améliorer la performance et la rentabilité.

01/2000 - 12/2002 :

Directeur Commercial BtoC chez Arh

Création complète de la structure commerciale BtoC : recrutement, formation, animation des commerciaux, développement du portefeuille clients particuliers, mise en place de stratégies d'accroissement du chiffre d'affaires.

01/1992 - 12/1999 :

Responsable Commercial chez Dpn France

Appui technique et commercial aux commerciaux indépendants, gestion autonome de chantiers complexes (ex. liaison d'armatures du Tunnel sous la Manche), suivi clients, optimisation des solutions techniques, coordination des équipes.