Manager Opérationnel et Commercial – Pilotage de Forces de Vente

Né(e) en 1970 · 88100 Saint-Dié-des-Vosges · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2508301457

Objectif

Mon objectif est de mettre mon expertise en management de transition et en développement commercial au service d’une entreprise ambitieuse, en optimisant les équipes et les process pour accroître la performance, la rentabilité et la satisfaction client.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : A étudier

Secteur : Bâtiment

Formations

Bac +2

VAE Bac +2

Expériences professionnelles

2025-01-01 - 2025-08-31 — Chargé de pilotage réseaux

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.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Responsable d’agence

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.

2019-01-01 - 2023-01-31 — Responsable d’agence

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

2018-01-01 - 2019-01-31 — Directeur d’agences

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.

2013-01-01 - 2018-01-31 — Formateur & Animateur

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.

2007-01-01 - 2013-01-31 — Gérant

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.

2004-01-01 - 2007-01-31 — Chef de région Nord Est

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.

2000-01-01 - 2002-12-31 — Directeur Commercial BtoC

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.

1992-01-01 - 1999-12-31 — Responsable Commercial

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.

Compétences

Compétences clés
™YManagement de transition & pilotage d’équipes jusqu’à 50 collaborateurs
™YDéveloppement commercial BtoB et BtoC – fidélisation clients pro et particuliers
™YOptimisation process, maximisation de la rentabilité et suivi des indicateurs clés
™YFormation, coaching et animation de réseaux de vente
™YGestion de centres de profit et stratégie opérationnelle

Atouts

Management de transition, Pilotage d’équipes, Développement commercial BtoB, Développement commercial BtoC, Optimisation des process, Maximisation de la rentabilité, Suivi des indicateurs clés, Formation, coaching et animation de réseaux de vente, Gestion de centres de profit, Stratégie opérationnelle, Pack Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), CRM (AS400, Divalto), Pilotage stratégique, Recrutement et formation

Logiciels

Microsoft Office

Permis

Permis A, A1, A2, B, B1

Loisirs

Voyages & moto

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