Responsable Commercial

Né(e) en 1994 · 13140 MIRAMAS · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2510230849

Objectif

Responsable commercial fort de plus de 10 ans d’expérience en BtoB dans le négoce de matériaux et la distribution spécialisée, je souhaite poursuivre mon évolution au sein d’une structure dynamique où je pourrai pleinement mettre à profit mon sens du développement et du management. Passionné par la stratégie commerciale et la relation client, je m’attache à identifier les leviers de croissance tout en fédérant les équipes autour d’objectifs ambitieux et durables. Mon objectif est d’évoluer vers un poste à plus forte responsabilité, me permettant de contribuer activement à la performance globale et à l’épanouissement collectif de l’entreprise.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : a étudier

Secteur : Batiment

Formations

12/2024

Bloc de compétence – Responsable d’agence

12/2016

CQP – Développement commercial commerce de gros

12/2015 — Bac +2

BTS Management des unités commerciales

Expériences professionnelles

01/2025 - 12/2025 — Intervenant indépendant BtoB

Maitrise des forces de vente /: prospection téléphonique, structuration d’activité commerciale, conclusion de vente et fidélisation.

01/2021 - 12/2021 — Responsable Commercial Secteur PACA / CORSE

Distribution spécialisée (câblage, supportage, raccordement électrique). Animation commerciale, gestion CRM, prospection, élaboration et pilotage d’une stratégie commerciale régionale, développement de partenariats stratégiques, croissance du CA de 20 /% par an.

01/2020 - 12/2021 — Responsable commercial

Gestion d’un point de vente, management d’équipe, gestion des stocks, définition de politique de prix pour appels d’offres et marchés publics, suivi de chantiers, élaboration d’offres de prix.

01/2018 - 12/2020 — Développement commercial itinérant

Gestion portefeuille client BTP, animation téléventes, prospection, management équipe parc & transport, suivi chantiers.

01/2016 - 12/2018 — Développement commercial itinérant

Prospection & phoning, gestion clients professionnels, réalisation d’offres et suivi terrain.

01/2013 - 12/2016 — Vendeur comptoir / Technico commercial

Vente au comptoir, prospection, conseil, devis, vente, négociation grands comptes, fidélisation, élaboration de plans d’action, analyse de marché, optimisation CA, animation d’équipe, gestion point de vente & logistique, utilisation CRM, Pack Office, techniques de télévente.

Compétences

Solide expertise en stratégie commerciale BtoB, du développement de portefeuille client à la fidélisation longue durée.

Leadership naturel et capacité à fédérer les équipes autour d’objectifs ambitieux et partagés.

Maîtrise des outils CRM et des indicateurs de performance pour piloter efficacement l’activité commerciale.

Atouts

Prospection téléphonique, Structuration d’activité commerciale, Négociation et conclusion de ventes, Fidélisation client, Gestion de comptes clients, Développement de stratégies commerciales régionales, Animation d’équipes, Gestion CRM, Développement de partenariats stratégiques, Gestion de point de vente, Gestion des stocks, Élaboration de politiques de prix, Suivi de chantiers, Analyse de marché, Optimisation du chiffre d’affaires, Pack Office, Télévente

Permis

Permis A2, Permis B

Loisirs

Amateur de sport, que je pratique régulièrement pour entretenir mon esprit d’équipe, mon dynamisme et ma persévérance, des valeurs que j’applique également dans mon travail.

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