

Né le 22/10/1994
13140 Miramas
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2510230849



Responsable commercial

Objectifs

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

Je recherche un CDI, avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans le Bâtiment.

Formations

2015 : Bac +3 à MY BUSINESS SCHOOL sur Aix En Provence

Titulaire d'une licence en commerce, j'ai construit mon parcours en alternance afin de combiner apprentissage théorique et expérience de terrain. Cette approche m'a permis de développer très tôt une vision concrète du fonctionnement commercial et managérial d'une entreprise.

Toujours animé par la volonté d'évoluer, j'ai récemment validé un bloc de compétences pour le poste de Responsable d'agence, consolidant ainsi mes acquis en gestion, pilotage d'activité et management d'équipe.

Expériences professionnelles

10/2021 à ce jour :

RESPONSABLE COMMERCIAL sur Vitrolles (13)

Au sein d'une entreprise spécialisée dans la distribution de solutions de câblage, supportage et raccordement électrique, j'assure le développement et la performance commerciale du secteur PACA / Corse.

Mon quotidien s'articule autour de l'animation du réseau commercial, du pilotage des outils CRM, et de la prospection de nouveaux marchés. J'élabore et mets en oeuvre la stratégie commerciale régionale, en veillant à la cohérence entre objectifs de croissance et satisfaction client.

Je développe également des partenariats stratégiques avec les fournisseurs, transporteurs et prestataires, afin d'optimiser la chaîne de valeur et renforcer notre position sur le marché.

Grâce à une approche terrain, une veille constante et une proximité client affirmée, j'ai contribué à une croissance moyenne du chiffre d'affaires de 20 % par an sur la région.

Atouts et 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.

Permis

Permis ;;A2, Permis ;B;;

Centres d'intérêts

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.