Responsable de Secteur

Né(e) en 1972 · 67440 REUTENBOURG · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2510241522

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2017-12-31
Formation pour une mise en place d’un avis technique au CSTB
2014-12-31
Formation coffrage PERI à Weissenhorn (D) Technique, commercialisation, étude du marché de la construction en France
2013-12-31
Formation sur la portance des sols et les liants hydrauliques
2011-12-31
Formation IWP (D)
2011-12-31
Formation pour la mise en place de la norme NF au CERIB
1993-12-31
Formation technico commerciale

Expériences professionnelles

2023-01-01 - 2023-12-31 — Responsable de Secteur EST
Suivi d’une clientèle de négoce sur l’Est de la France, prescription BE TP / BE VRD – Portefeuille : 250 clients région Est – CA 1,5 /M€.
2019-01-01 - 2023-12-31 — Responsable de secteur EST
Suivi d’une clientèle de négoce sur l’Est de la France, prescription BE, TP – Portefeuille : 250 clients région Est – CA 1,5 /M€.
2015-01-01 - 2019-12-31 — Responsable de secteur EST
Prospection, études techniques et financières, création et suivi d’une clientèle de négoce en France et au Luxembourg – Portefeuille : 80 clients région Est, 25 clients Luxembourg – CA 2 /M€ – Encadrement 1 TC.
2007-01-01 - 2015-12-31 — Responsable d’Affaires France
Prospection, études techniques et financières, création et suivi d’une clientèle de négoce – Portefeuille : 180 clients région Est – CA 1,5 /M€ – Encadrement 2 personnes.
1993-01-01 - 2007-12-31 — Responsable d'Affaires Alsace Lorraine
Prospection, études techniques et financières, création et suivi d’une clientèle grands comptes – Portefeuille : 600 clients région Est – CA 2,7 /M€ – Commercial itinérant (1993 2001) puis Responsable d’Affaires (2001 2007).

Langues

Allemand (Langue maternelle), Anglais (Notions)

Compétences

Commercial :
- Suivi du CA et des Clients
- Garantir la bonne application de la politique commerciale
- Réaliser une veille sur le marché

- Identifier des pistes de développement
- Négocier les contrats complexes

Gestion :
- Contrôler les budgets
- Analyser les résultats
- Assurer le reporting à la direction commerciale

Atouts

Suivi du chiffre d’affaires et des clients, Application de la politique commerciale, Veille marché, Identification des pistes de développement, Négociation de contrats complexes, Contrôle des budgets, Analyse des résultats, Reporting à la direction commerciale, Outlook, Word, Excel, Publisher, PowerPoint, Phoenis, Salesforce

Permis

Permis B

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