

Né le 12/08/1981
64290 Gan
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2602091701



Directeur commercial

Objectifs

“J’accélère la croissance en structurant le pipeline, l’offre, la performance terrain (KPI/forecast), avec pilotage P&L + management d’équipe”

20 ans d’expertise commerciale multicanal BtoC et BtoB, environnements techniques et industriels : construction, second-oeuvre, BTP, énergie, services numériques. Spécialisé dans le pipeline management et le développement de centres de profit. Définition de la stratégie commerciale et management d’équipes orientées résultats. Expert en structuration de forces de vente et des méthodes. Leader terrain et stratégique, habitué à travailler avec des directions générales (CODIR), des grands comptes, des réseaux nationaux. Capable de fédérer les équipes, d’accompagner au changement, d’assurer la montée en compétences avec une culture d’amélioration continue.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans le Batiment Second Oeuvre.

Formations

2006 : Bac +5 à ISEG - Business School sur Paris (75)
Master Achats Internationaux

Expériences professionnelles

06/2021 à ce jour :

DIRECTEUR COMMERCIAL chez Martech & Bcm sur Pau (64)

DIRECTEUR COMMERCIAL - BCM + MARTECH - PME MENUISERIES - Pau

1,2 M€ BtoC - 1,5 M€ BtoB - 15 collaborateurs, fabrication + pose - 2021 / Actuel

- Pilotage, animation équipe de 15 personnes, développement de 2 structures (fabrication, pose) menuiserie ext/int: stratégie commerciale, prévisions, marges, génération de lead.

- BtoC : mise en place de l'expérience client BtoC, des process commerciaux et du mix produits pour une performance commerciale de +300% de croissance du CA en 1,5 an, 450 leads/an, satisfaction ELDO 4,9/5 à 54% de marge brute, excellence opérationnelle, recrutement.

- Référent technique et qualité : respect des normes Qualibat RGE, planification et pilotage des chantiers a permis de gagner en productivité chantier de 30%, et de renforcer la notoriété,

- BtoB : modernisation organisation commerciale (ERP Axiobat, Spigao, Cabinet Vision), a permis de doubler les réponses aux appels d'offres publics et privés : de 3 à 7/mois, transfo 30%.

- La performance commerciale, la définition de l'offre a permis d'adresser des comptes comme : ETCHART, EIFFAGE, MAS, GALIEGO mais aussi NEXITY, PAU BEARN HABITAT. Ventes multi-canal : prescription (architectes), grands comptes (AO/contrats cadres), direct, partenaires

2020 - 2021 :

RESPONSABLE ADJOINT DEV. COMMERCIAL chez Art & Fenetres Arcachon sur Arcachon (33)

RESPONSABLE ADJOINT DEV. COMMERCIAL - ART & FENETRES - Arcachon

1,6 M€ CA BtoC, 60% marge brute - réseaux national - 2020 / 2021

- Audit et amélioration du process de vente, rituels, outils collaboratifs (Slack, géolocalisation chantiers),

marketing digital, qui a permis d'augmenter la performance commerciale de 30%,
- Mise en place et réalisation marketing digital qui a permis le maintien et le développement du CA pendant COVID : CA de 800 k€ avec taux de transformation de 50%,
- Rédaction script pour nouveaux commerciaux : scripts, objections, découverte technique.

2016 - 2020 :

FONDATEUR DIRIGEANT chez Art & Fenetres Pau sur Pau (64)

700 k€ CA B2C - 290 leads par an - réseaux national - 2016 / 2020

- Création structuration des process commerciaux, ventes, marketing digital, ROI.
- Conformité Qualibat RGE ; pilotage technique (métrés, planification) et satisfaction clients.
- Recrutement et animation ; pilotage KPI (leads, conversion, CA)

2014 - 2016 :

CO FONDATEUR & DIRIGEANT chez Kontio Aquitaine sur Pau (64)

Construction maisons bois en madrier massif - 2014/2016

- Stratégie commerciale, stratégie marketing digitale, business plan, budget, performance commerciale, acquisition clients, déploiement, ROI, réseaux de partenaires.

2010 - 2014 :

INGENIEUR COMMERCIAL GRAND COMPTE chez Capgemini sur Pau (64)

Secteur IT & SSII - 2010/2014

- Pipeline commercial, forecast, prospection, cycle vente complexe, closing, reporting, CRM spade (équivalent Salesforce). Comptes : TOTAL EP / Groupe SAFRAN / LINDT / EURALIS

2008 - 2010 :

KEY ACCOUNT MANAGER chez Multi Chem sur Pau (64)

Pétro chimie - 2008/2010

- Lancement d'une unité commerciale France / Europe - Compte : TOTAL / VERMILLION

2006 - 2008 :

CONSULTANT ACHATS chez Mercuris sur Paris (75)

Industrie/Banques - 2006/2008

- Stratégie achats, reverse costing, négociation, Comptes: EDF /CAISSE EPARGNE/GROUPAMA

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Microsoft Pack Office, Slack, SketchUp, Teams, Prodevis

Atouts et compétences

- Gouvernance : budget, prévisions, Profits & Loss, marges, rentabilité - Stratégie commerciale : business plan, forecast, ICP, cycle de vente, segmentation, valeur, impact, acquisition leads, offre, pricing, CA, marge, alignement marketing, négociation complexes, accords cadres, fidélisation, satisfaction clients - Management, pilotage : KPI, taux de conversion, résultats, performance commerciale, respect process vente, reporting, coaching, recrutements, intégration, montée en compétences équipe commerciale. - Ventes & Outils : scripts, playbook, audit kit de vente, outils marketing, aisance CRM SPADE (équivalent Salesforce), Intelligence Artificielle

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

SAIL GP : Compétition de voile en équipage ; Voyages, VTT