Directeur Commercial

Né(e) en 1981 · 64290 GAN · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2602091701

Ma recherche

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

Formations

2006-12-31 — Bac +5 — ISEG Business School
Master Achats
2004-12-31 — Bac +3 — ISEG Business School
Bachelor Commerce & Marketing

Expériences professionnelles

2021-01-01 - 2021-12-31 — Directeur Commercial

Pilotage et animation d'une équipe de 15 personnes, développement de deux structures (fabrication, pose), mise en place de l'expérience client BtoC, optimisation des process commerciaux, amélioration de la marge et de la productivité des chantiers, gestion de grands comptes (ETCHART, EIFFAGE, NEXITY, etc.).

2020-01-01 - 2021-12-31 — Responsable Adjoint Développement Commercial

Audit et amélioration du process de vente, mise en place d'outils collaboratifs, marketing digital, rédaction de scripts pour commerciaux, augmentation de 30 /% de la performance commerciale durant la période COVID.

2016-01-01 - 2020-12-31 — Fondateur Dirigeant

Création et structuration des processus commerciaux, ventes et marketing digital, conformité Qualibat RGE, pilotage technique (métrés, planification), recrutement et animation d’équipes, suivi KPI (leads, conversion, CA).

2014-01-01 - 2016-12-31 — Co-fondateur & Dirigeant

Définition de la stratégie commerciale, élaboration du business plan, gestion du budget, acquisition de clients, mise en place de la stratégie digitale et suivi du ROI.

2010-01-01 - 2014-12-31 — Ingénieur Commercial Grand Compte

Gestion du pipeline commercial, forecast, prospection, cycles de vente complexes, closing, reporting, utilisation du CRM Spade (équivalent Salesforce). Comptes clés : TOTAL, SAFRAN, LINDT, EURALIS.

2008-01-01 - 2010-12-31 — Key Account Manager

Lancement d’une unité commerciale France/Europe, gestion de comptes majeurs (TOTAL, VERMILLION).

2006-01-01 - 2008-12-31 — Consultant Achats

Définition de la stratégie achats, reverse costing, négociation avec les grands comptes (EDF, Caisse d'Épargne, Groupama).

Langues

Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Atouts

Gouvernance financière (budget, prévisions, P&L, marges), Stratégie commerciale (business plan, forecast, ICP, segmentation, pricing), Management d’équipes et coaching, Pilotage KPI et reporting, Ventes et outils (scripts, playbook, CRM Spade, IA), Leadership, Communication relationnelle, Organisation et efficacité (autonomie, analytique, proactif, rigoureux), Créativité et innovation commerciale, Suite Microsoft 365, ERP Axiobat, Spigao, SketchUp, Intelligence artificielle (usage commercial)

Loisirs

Compétition de voile (SAIL GP), Voyages, VTT

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