Directeur Commercial

72160 Connerre · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2606031308

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2021-12-31 — CETELEM
Formation Niveau III – Code monétaire et financier
2020-12-31 — Bac
BAC professionnel commerce
2019-12-31 — CAP
BEP Commerce
2017-12-31
Brevet des collèges

Expériences professionnelles

2025-05-01 - à ce jour — Directeur Commercial

Développement de la stratégie commerciale, management et animation d’une équipe de 4 personnes, définition des objectifs de croissance et de rentabilité, formation et accompagnement des forces de vente, amélioration du taux de conversion et du panier moyen, mise en place et suivi d’indicateurs KPI/ROI, analyse des ventes, reporting commercial auprès de la direction générale.

2023-04-01 - 2025-05-31 — Chargée d’affaires photovoltaïques

Gestion et suivi d’affaires photovoltaïques, études de dimensionnement, réalisation de projets (1,2 /M€ en 2023, 2 /M€ prévu 2024 2025) pour particuliers, industries et agriculture.

2022-05-01 - 2023-04-30 — Technico Commercial itinérant

Gestion et suivi d’affaires, fidélisation client, études de dimensionnement photovoltaïque et électrique, création d’études pour particuliers et professionnels, demandes de raccordement Enedis.

2021-04-01 - 2022-04-30 — Technico Commercial itinérant

Gestion des stocks, réception et passage des commandes avec les fournisseurs directs, accueil et conseil des clients, fidélisation et suivi des clients.

2021-01-01 - 2021-04-30 — Commercial itinérant – Solutions énergétiques de l’habitat

Prospection B to C (physique et phoning), gestion portefeuille client, suivi et fidélisation, négociation et rédaction des devis et bons de commande.

2020-08-01 - 2020-12-31 — VRP – Amélioration de l’habitat

Prospection B to C (physique et phoning), gestion portefeuille client, suivi et fidélisation, négociation et rédaction des devis et bons de commande.

2017-08-01 - 2020-08-31 — Apprenti commercial (BAC professionnel)

Atouts

Prospection B to C/B, Gestion portefeuille client, Fidélisation clientèle, Technicité produit, Financement des organismes bancaires, Formation Cetelem, Habilitations électriques (BE, B2V, BR), PVGIS, SketchUp, Q ELECTRO TECH, AUTOCALSOL, Management et animation d’équipe, Élaboration et pilotage de la stratégie commerciale, Définition des objectifs de croissance et de rentabilité, Formation et accompagnement des forces de vente, Amélioration du taux de conversion et du panier moyen, Mise en place et suivi d’indicateurs de performance (KPI, ROI), Analyse des ventes et optimisation du chiffre d’affaires, Reporting commercial

Permis

Permis B

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