Directeur Commercial

33300 Bordeaux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609101006

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2014 — Bac +5 — INSEEC Bordeaux
Master 2 International Business Management
12/2012 — Bac +3
Licence Professionnelle, Management des Projets Commerciaux à l'International
12/2010 — Bac +2
DUT Techniques de Commercialisation

Expériences professionnelles

10/2025 - à ce jour — Fondateur / Dirigeant
Création de structures immobilières et entreprises (SCI, SASU). Pilotage d'opérations de marchand de biens représentant 800 /k€ d'investissement avec une marge cible de 20 /%. Négociation de l'acquisition et de la commercialisation de biens immobiliers.
01/2023 - 03/2025 — Directeur Régional Nouvelle-Aquitaine
Gestion d'un compte d'exploitation multi sites de 17 /M€ de chiffre d'affaires (5 agences, 60 salariés). Élaboration et déploiement d'une stratégie commerciale générant +11 /% de croissance en 12 /mois et réduction de 20 /% du turnover. Pilotage des KPI, recrutement, formation et montée en compétence des équipes.
09/2020 - 01/2023 — Program Leader Commercial Excellence
Garant de la stratégie commerciale de 5 entités du groupe Air Liquide (branche Santé). Création et management d'une équipe de 3 chefs de projet. Pilotage de la performance de 350 commerciaux via le comité de direction de la Vice Présidence pour atteindre les objectifs annuels.
02/2018 - 08/2020 — Sales Manager – Zone EMEA (4 continents)
Développement d'un portefeuille commercial de 10 /M€ de chiffre d'affaires. Management d'une équipe internationale de 4 responsables commerciaux. Développement de partenariats sur les marchés à fort potentiel (Canada, Ibérie, Moyen Orient, Afrique). Identification de leviers de croissance et coordination transversale avec les services internes.
06/2016 - 01/2018 — Responsable Commercial Espagne
Pilotage de la commercialisation de dispositifs médicaux à l'échelle nationale via un réseau de distributeurs locaux. Négociation des conditions commerciales annuelles et des objectifs de vente. Coaching et montée en compétence des équipes commerciales des distributeurs.
10/2014 - 05/2016 — Business Developer
Développement de la commercialisation de dispositifs médicaux sur le marché catalan via un réseau de distributeurs locaux. Négociation des accords annuels et des objectifs de vente. Accompagnement et coaching des équipes commerciales des partenaires distributeurs.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Stratégie commerciale, Développement du chiffre d'affaires, Management d'équipes commerciales et

opérationnelles, Gestion de compte d'exploitation, Pilotage de KPI, Négociation grands comptes, Gestion multi sites, Recrutement, formation et montée en compétence, Élaboration de business plan, gestion budgétaire et reporting, Pack Office (Excel avancé), CRM (Salesforce)

Loisirs

Sports de glisse, Golf, Voyages, Coaching, Formations

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