

33130 Bègles
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2609121952

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Batiment.

Formations

07/2003 : Bac +2 à Institut Bernom
BTS - Assistant de Gestion PME PMI

07/1997 : Bac à Lycée Fernand Daguin
BAC - SES

Expériences professionnelles

11/2025 - à ce jour :

Directeur Grands Comptes CVC / Pilote Energétique de Bâtiment GTB BMS EMS chez Icare Energies
Établissement de partenariats, contrats □ cadre nationaux avec les sociétés d'installation et de maintenance CVC, gestion de portefeuille national.

01/2024 - 03/2025 :

Directeur Grands Comptes chez Gree Products France
Mise en place du service Grands Comptes, prospection, négociation et animation des contrats □ cadre, supervision des stocks, management transversal des responsables régionaux, création d'une équipe commerciale dédiée.

01/2019 - 12/2023 :

Directeur Commercial France chez Gree Products France
Développement et mise en oeuvre de stratégies commerciales par familles de produits, partenariats durables avec distributeurs, recrutement, management et formation des équipes commerciales et back □ office, animation du CODIR et des réunions commerciales, croissance du CA de 6 000 k€ à 18 000 k€.

03/2015 - 12/2018 :

Sales Business Development
Lancement d'activité, mise en place de services back □ office en collaboration avec l'Espagne, conception du catalogue commercial, élaboration de la stratégie tarifaire, négociation et animation des contrats de partenariat, CA passé de 0 k€ à 6 000 k€.

11/2013 - 01/2015 :

Airco Regional Sales Manager (Nouvelle Aquitaine) chez Samsung Climatisation
Gestion et développement d'un portefeuille clients (distributeurs, installateurs), établissement d'offres de prix, suivi des marges, veille concurrentielle, hausse du CA de 500 k€ à 1 500 k€.

11/2007 - 12/2012 :

Responsable Commercial (Aquitaine Midi-Pyrénées) chez Panasonic Climatisation

Gestion d'un portefeuille clients avec CA de 600 k€, mise en place de la stratégie sectorielle nationale, prospection, négociation et animation du réseau distributeur et installateur, veille concurrentielle proactive, atteinte d'un CA de 6 500 k€.

Langues

Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)