Directeur Commercial

33130 Bègles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609121952

Ma recherche

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

Formations

2003-07-31 — Bac +2 — Institut Bernom
BTS - Assistant de Gestion PME PMI
1997-07-31 — Bac — Lycée Fernand Daguin
BAC – SES

Expériences professionnelles

2025-11-01 - à ce jour — Directeur Grands Comptes CVC / Pilote Energétique de Bâtiment GTB BMS EMS

Établissement de partenariats, contrats cadre nationaux avec les sociétés d'installation et de maintenance CVC, gestion de portefeuille national.

2024-01-01 - 2025-03-31 — Directeur Grands Comptes

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.

2019-01-01 - 2023-12-31 — Directeur Commercial France

Développement et mise en œuvre 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€.

2015-03-01 - 2018-12-31 — 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€.

2013-11-01 - 2015-01-31 — Airco Regional Sales Manager (Nouvelle Aquitaine)

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€.

2007-11-01 - 2012-12-31 — Responsable Commercial (Aquitaine Midi Pyrénées)

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 (Courant), Anglais (Courant)

Atouts

Leadership, Gestion d'équipes, Développement commercial, Stratégie commerciale, Négociation, Prospection, Gestion de portefeuille client, Veille concurrentielle, Management transversal, Animation de réunions commerciales / CODIR, Qualité des délivrables, Travail en équipe

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