Directeur Commercial / Directeur Régional

40400 Saint-Yaguen · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609301054

Ma recherche

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

Formations

12/2007 — Bac +3 — Université Montesquieu Bordeaux
Licence 2 Droit
12/2005 — Bac — Lycée Bordas Dax
Baccalauréat Gestion

Expériences professionnelles

07/2024 - 12/2024 — Gérant – Directeur Commercial externalisé – Conseil en stratégie commerciale

Définition et déploiement de stratégies commerciales, augmentation du CA de GCN BOIS de 30 /%, +10 /% de CA chez JPF BATIPLUS, structuration d'offres pour MC SOLAR et ATELIER DU LEAD, pilotage de la performance via KPI, analyse des taux de transformation, mise en place de plans d'action, structuration d'organisations commerciales.

11/2019 - 12/2019 — Gérant de Société

Direction générale : développement commercial, gestion financière, management, négociation fournisseurs, pilotage opérationnel. Management d'une équipe de 10 collaborateurs, recrutement, intégration, organisation du travail, montée en compétences, suivi des performances individuelles. Développement du chiffre d'affaires de 30 /% en deux ans, négociation fournisseurs, optimisation des coûts et amélioration des marges.

05/2018 - 10/2019 — Responsable Commercial

Déploiement de la stratégie commerciale sur plusieurs secteurs (+10 /% du CA annuel), développement du portefeuille clients par prospection active et fidélisation, négociation contractuelle, suivi des performances commerciales et mise en place d'actions correctives.

04/2016 - 05/2018 — Commercial

Prospection, développement de nouveaux clients, fidélisation du portefeuille, négociation des offres (prix, délais, conditions).

03/2014 - 04/2016 — Directeur Commercial

Définition et déploiement de la stratégie commerciale, mise en place de plans d'action commerciaux, management et coaching des équipes de vente, déploiement des KPI, négociation de contrats stratégiques, augmentation du CA annuel de 10 /% sur deux ans.

06/2007 - 03/2014 — Commercial

Prospection terrain active, développement de nouveaux portefeuilles clients sur différents secteurs géographiques, analyse des besoins clients, élaboration de propositions commerciales, négociation et conclusion des ventes, mise en place de plans d'action commerciaux, suivi de la performance et fidélisation du portefeuille.

Langues

Anglais (notions), Espagnol (notions)

Compétences

Définition de stratégie, Développement du chiffre d'affaires, Pilotage de centre de profit, Déploiement national ou régional, Recrutement, Coaching, Développement des managers, Animation commerciale, Accompagnement terrain, CRM, KPI, Taux de transformation, Marges, Prévision, Reporting, Prospection, Partenariats, Fidélisation, Négociation grands comptes

Atouts

Reconnu pour fédérer les équipes autour d'objectifs ambitieux tout en développant une culture de performance durable.

Permis

Permis B

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