Commercial BtoB

59710 Mérignies · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610151057

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2024 — Alliance PNL
PNL – Alliance Arlon, LX, Belgium
12/2024 — MHD Formation
Maître praticien PNL
12/2021 — Coaching Ways
Formation de Formateur
Bac +3
Coach Professionnel certifié RNCP

Expériences professionnelles

01/2025 - 07/2026 — Chef de projet – rénovation d'une ferme et création de deux gîtes

Planification des travaux, suivi de l'avancement, coordination des intervenants, suivi du budget, conception et aménagement des espaces, finalisation des gîtes.

11/2023 - 12/2024 — Responsable de formation et Formateur

Gestion de la relation client auprès des coopératives et centrales d'achats, coordination de 18 formateurs, animation de formation Certiphyto.

08/2022 - 11/2023 — Responsable Commercial

Pilotage du développement commercial national (France & Belgique), négociation d'accords nationaux, gestion d'un portefeuille retail de 250 clients, reporting, veille concurrentielle, hausse du CA de 1,7 /M€ à 2,1 /M€.

05/2021 - 08/2022 — Freelance – Formateur Certiphyto

Animation de formations Certiphyto auprès de chefs de rayon, paysagistes, agriculteurs ; formations techniques produits jardin ; formations aux métiers du paysage.

11/2015 - 08/2020 — Chef de Secteur et Compte Clé régional

Pilotage commercial sur 8 départements, définition/deploiement de la stratégie, négociation d'accords régionaux, gestion d'un portefeuille de 400 clients, animation du réseau de distributeurs, référent horticole, reporting, veille concurrentielle ; CA de 2,8 /M€ à 4,8 /M€.

03/2015 - 08/2015 — Chef de secteur

Gestion d'un portefeuille de 200 clients (GSB, GSS, revendeurs, jardineries). Pilotage commercial sur 12 départements, déploiement de la stratégie, reporting, veille concurrentielle.

01/2009 - 01/2015 — Responsable Commercial

Développement commercial sur 23 départements, définition et déploiement de la stratégie, négociation d'accords régionaux, gestion d'un portefeuille BtoB de 300 clients, animation du réseau distributeur, déploiement de nouvelles gammes, CA de 700 /K€ à 1,9 /M€.

02/2007 - 12/2008 — Technico commercial

Pilotage commercial sur 16 départements, gestion d'un portefeuille de 150 clients et d'un réseau de distributeurs, reporting, veille concurrentielle.

03/2005 - 12/2006 — Artisan Fleuriste

09/2001 - 02/2005 — Fleuriste

Atouts

Développement commercial et du chiffre d'affaires, Prospection de nouveaux clients et développement de portefeuille, Négociation commerciale, centrales d'achats et grands comptes, Aisance relationnelle, Ecoute active, Persuasion, Culture du résultat, Adaptabilité, Pack Office

Loisirs

Course à pied, Marathon

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