Responsable Opérationnel & Commercial

Lens · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611050929

Ma recherche

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

Formations

12/2026 — Ades Bootcamp
Media Buyer Certifié
12/2002 — Bac +3 — Université d'Artois
Cursus AES (Administration Économique et Sociale)
Bac +2
BTS Force de Vente

Expériences professionnelles

09/2025 - 12/2025 — Responsable Opérationnel & Commercial

Pilotage commercial et opérationnel : suivi et accompagnement intégral des dossiers de la prospection/vente jusqu'à la réception définitive des travaux. Management direct des équipes : encadrement de 4 commerciaux et coordination de 2 équipes de pose sur le terrain (coaching, animation, objectifs). Optimisation des processus : fluidification du passage entre la signature commerciale et l'exécution technique des chantiers de rénovation énergétique.

06/2025 - 12/2025 — Entrepreneur indépendant | Acquisition clients & marketing digital

Acquisition de clients, marketing digital et intégration des outils d'Intelligence Artificielle. Construction d'offres de services en acquisition clients et génération de leads qualifiés. Définition complète des parcours d'acquisition : campagnes publicitaires (Google Ads, Meta Ads), landing pages, formulaires et suivi commercial. Ciblage d'audiences, sélection des angles publicitaires, copywriting et création d'accroches. Mise en place du tracking avancé (Google Tag Manager, GA4, Looker Studio) et suivi analytique du coût d'acquisition. Application directe de ces méthodes aux besoins des entreprises du BTP et de la rénovation énergétique.

12/2022 - 03/2025 — Conducteur de travaux & Encadrement Commercial

Encadrement global jusqu'à 40 personnes (commerciaux, techniciens et sous-traitants). Pilotage et coordination globale des chantiers avec suivi strict des budgets, des délais et de la qualité. Organisation des équipes de pose, planification logistique et coordination des entreprises sous-traitantes. Établissement des chiffrages, devis, facturation et gestion complète de la relation client et du service après-vente (SAV). Négociation directe avec les fournisseurs d'équipements et suivi rigoureux des coûts opérationnels.

07/2021 - 12/2022 — Conducteur de travaux & Responsable d'Équipe

Encadrement d'une équipe de 40 personnes sur le secteur de la rénovation énergétique. Organisation des chantiers, planification logistique des approvisionnements et supervision des équipes. Préparation des devis, suivi administratif des dossiers, facturation et suivi de la relation client. Négociation fournisseurs et suivi du chiffre d'affaires généré par l'activité.

06/2020 - 07/2021 — Conducteur de travaux

Coordination des chantiers et contrôle de la conformité des interventions sur le terrain. Planification logistique, gestion des approvisionnements et relations fournisseurs. Suivi administratif et financier des opérations, reporting régulier sur l'avancement des travaux.

01/2019 - 06/2020 — Conducteur de Travaux Fibre Optique

Management de 55 personnes (équipes d'intervention Telecom D1/D2). Coordination à grande échelle des équipes terrain pour de grands donneurs d'ordres (Axians). Pilotage de la production, validation des attachements, facturation et respect des normes de sécurité.

05/2018 - 11/2018 — Commercial Sédentaire B2B

Commercialisation de cartes carburant et solutions de gestion de flotte auprès d'une clientèle de professionnels.

05/2016 - 05/2018 — Commercial Sédentaire B2B

Développement d'un portefeuille sur le secteur santé : vente de solutions SaaS de prise de rendez-vous et webmarketing.

05/2015 - 04/2016 — Commercial Sédentaire

Prospection ciblée auprès des pharmacies et professionnels de santé, présentation de l'offre et suivi des opportunités.

01/2012 - 12/2015 — Manager d'Équipe Télémarketing

Encadrement de 8 à 12 téléacteurs : formation, coaching, suivi de la performance et gestion CRM.

01/2007 - 05/2011 — Commercial Sédentaire puis Terrain B2B

Développement du portefeuille transport B2B, négociation commerciale et fidélisation grands comptes.

Atouts

Management, Conduite de travaux, Planification, Chiffrage, Établissement de devis, Gestion des sous-traitants, Service après-vente, Sécurité, Paid media, Google Ads, Meta Ads, Business Manager, Google Tag Manager, Google Analytics 4, Looker Studio, Pixel Meta, API Conversions, Webflow, Shopify, ChatGPT, Claude, OpenAI Codex, Apify, TrendTrack, Prompt engineering, Acquisition digitale, Suivi commercial, Management direct, Reengineering, Acquisition client, Marketing digital, Génération de leads, Meta, Création de landing pages, Gestion des formulaires de capture, Ciblage commercial, Copywriting, Management d'équipe, OPC (Ordonnancement, Pilotage et Coordination), Planification logistique, Négociation fournisseurs, Gestion des cartes carburant, Vente SaaS, Prospection, Gestion des opportunités CRM, Développement commercial B2B

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