Responsable Opérationnel & Commercial

44800 Saint Herblain · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611090944

Ma recherche

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

Formations

CAP — O.R.T Montreuil
CAP Plomberie

Expériences professionnelles

01/2024 - 12/2024 — Pilote d'Agence

Direction opérationnelle d'une agence technique. Suivi de la performance : KPI, qualité, délais, satisfaction client. Management d’une équipe de 12 techniciens. Gestion budgétaire, optimisation des coûts et gestion de la relation avec des bailleurs sociaux et comptes institutionnels (CISN, ICF). Structuration et amélioration continue des processus.

01/2022 - 12/2024 — Responsable Développement Commercial Santé & Sécurité B2B

Définition et déploiement de la stratégie commerciale. Management d'équipes techniques et commerciales (jusqu’à 12 collaborateurs). Développement et fidélisation de comptes B2B. Gestion des dispositifs de financement avec les OPCO. Organisation opérationnelle, planification et priorisation.

01/2021 - 12/2022 — Superviseur Centre d'Appels

Management de proximité, accompagnement et montée en compétences d’une équipe de 10 collaborateurs. Pilotage de la performance et de la qualité de service. Animation de la performance individuelle et collective. Suivi des indicateurs et satisfaction client.

01/2019 - 12/2021 — Responsable Développement Commercial

Définition et déploiement de stratégies commerciales. Développement et animation du réseau adhérents B2B. Contribution à la croissance et à la fidélisation des portefeuilles clients.

01/2018 - 12/2019 — Manager Business Développement clients

Gestion de grands comptes et comptes institutionnels. Mise en œuvre de la stratégie commerciale.

01/2016 - 12/2016 — Responsable Qualité, Sécurité & Environnement

Mise en place et déploiement de procédures QSE. Mise en place et suivi de démarches QSE.

01/2016 - 12/2018 — Responsable Développement Commercial / Superviseur

Négociation, partenariats et relations long terme. Suivi et développement des grands comptes. Qualité, sécurité & image de marque.

01/2012 - 12/2014 — Chef d'Équipe

Culture résultats, fiabilité opérationnelle et exigence terrain.

01/2007 - 12/2011 — Gérant

Création et direction d'une entreprise. Gestion d’entreprise : commerciale, financière et opérationnelle.

Atouts

Management d'équipe, Pilotage de KPI, Gestion budgétaire, Développement commercial B2B, Relation client, Structuration d'entreprise, Amélioration continue, Gestion des contrats entreprises, Management opérationnel, Pilotage de la performance industrielle, Supervision centre d'appels, Gestion de projet, QHSE, Suivi des KPI, Management d'équipes techniques, Optimisation des coûts, Structuration, Stratégie commerciale, Accompagnement, Animation d'équipe, Développement de réseau, Gestion des grands comptes, Mise en place de procédures, QHSSE, Création d'entreprise, Gestion d'entreprise

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

sur pmebtp.com.