

Antonio L. - Né en 1967
95240 Corneilles En Parisis
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1107071030

Directeur commercial secteur industrie, bâtiment, services

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1999 DESS Pratiques Commerciales et Marketing Industriel - I.A.E. de Paris
1996 Niveau BTS Actions Commerciales - CNED
1994 Unités de Valeurs - Mercatique B0, Droit & Informatique - C.N.A.M. Paris
1991 Niveau Bac + 2 - Electrotechnique - C.N.A.M. Paris
1986 Baccalauréat F3 (Electrotechnique) - Lycée Jean Jaurès à Argenteuil

Expériences professionnelles

Depuis 2006

SESEM Directeur Commercial Groupe Pompes SALMSON/WILO Ingénierie des équipements du cycle de l'eau (captage, traitement, filtration et distribution) CA : 9 M€ Effectif : 70 • Elaborer la stratégie opérationnelle (commerciale et exploitation) et le business plan (nouvelle orientation). • Manager les équipes (recrutement, animation, évaluation, objectif, ...) : 10 personnes (2 cadres). Développer les actions commerciales et assurer le suivi • Prospector et négocier les grands comptes industriels, collectivités, administrations, hôtellerie, syndicats, .. • Surveiller et traiter les dossiers d'appels d'offres (service et travaux). • Développer et mettre en place des outils de marketing opérationnel (stratégie de marque, plaquettes, web, ...). • Assurer le reporting Groupe et la gestion opérationnelle (suivi d'affaires, rentabilités, budgets, prévisions, ...). • Définir, mettre en place et gérer le développement commercial de la filiale FLOM (Ingénierie, construction d'ouvrages d'assainissement, entreprise basée à Lyon). • Identifier et proposer des axes de développement externe (actuellement audit sur une entreprise, entretien et négoce/installateur d'adoucisseur et filtration sur Lille). Résultats 2010 - CA + 4% Exemple de réussites : • Aéroports de Paris • Cofiroute • TOTAL • Accor • Courtepaille • Marie de Paris Recrutements & Management RH Responsable QHSE en 2007 pour la mise en place de la certification APSAD R5, GEHSE et ISO 9001. 2 assistantes commerciales, 3 chargés d'affaires (2010) - Ile de France et Lyon 2 Chargés de clientèle (dev. Contrats). 1 Ingénieur Grands Comptes : 1er janvier 2009 1 Responsable Développement : 1er juin 2009

2003 – 2006

BALAS Responsable Marketing et Commercial Entreprise du second oeuvre (Couverture, Plomberie et Génie Climatique). C.A. : 60 M€ Effectif : 650 • Prescription auprès des Bureaux d'études, constructeurs, promoteurs, Architectes, collectivités... • Influencer une nouvelle orientation client dans la démarche de développement de l'entreprise (synergies) et assurer le déploiement du projet CRM sous Navibat. • Proposer et mettre en place des outils de pilotage commerciaux. Mise en place et suivi des indicateurs de performance commerciale (synthèse des départements et plans d'actions pour atteindre les objectifs du groupe). • Organiser et planifier la mise en oeuvre de la fusion des 2 entreprises principales (avec 450 personnes) avec changement de marque • Créer et développer les nouvelles identités des entreprises du Groupe suite à la fusion (au total : 7 PME) • Organiser le Bicentenaire en 2004 (opérations internes et externes)

1999 – 2003

SGCC Responsable Marketing Produits Groupe Saint-Gobain PME ingénierie. C.A. : 40M€ dont 80% à l'export. Effectif : 70 • Responsable du développement de nouveaux produits (chef de produits sur le contrôle qualité par traitement d'image et système d'information) • 4 nouveaux produits mis sur le marché (Européen et Asie). •

Traitement des appels d'offres internationaux (ex : Chine, usine dans la province de Sichuan gagnée en 2001) • Support en tant qu'expert pour la force de vente (nationale et internationale - réseau de 12 agences commerciales). • Gestion de la communication et expositions : Plan Marketing Annuel (budget de 500 k€).

1997 – 2000

SGCC (divers postes entre 1988 - 1999) Responsable Commercial Export • Développement commercial du Portugal - 10 usines à prospector (vente du type affaires, investissements industriels de production) • Résultats : 1997 = 8 MF, 1998 = 12 MF, 1999 = 17 MF

2009

Stage Coaching en Management - Osélite RH

Langues

- Anglais- Portugais - Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Equitation (pratique régulière - galop 6)
Moto, VTT, Cinéma, Tennis.