

Laurent C. - Né le 06/12/1964
92270 Bois Colombes
13 ans d'expérience
Réf : 1107120940



Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 Coaching personnalisé avec un consultant extérieur.
2007 EXECUTIVE EDUCATION PROGRAM. (H.E.C)
Diriger une filiale de groupe, un centre de profit
1987 RIPON COLLEGE, Wisconsin, USA
Diplôme Intensive English Program
1985 ISTECH, Paris
Diplôme d'ingénieur marketing
1985 EARLS COURT SCHOOL OF ENGLISH, Londres
Diplôme d'Etat Level Advanced
1982 Baccalauréat Sciences Economiques et sociales

Expériences professionnelles

2011

2006 à 03/2011 GROUPE KOHLER : JACOB DELAFON LEADER MONDIAL D'APPAREILS SANITAIRES C.A
du Groupe : 6.000 M \$ Directeur commercial France Jacob Delafon : 80 M€ - Membre du comité de Direction Europe - Définition de la politique commerciale nationale - Direction des ventes France et trade marketing - Administration des ventes et S.A.V - Elaboration du plan stratégique et financier (P&L) - Management d'une équipe de 4 directeurs régionaux et 6 responsables de service, 60 personnes indirectes

2005

2005 GROUPE KOHLER : JACOB DELAFON Directeur prescription nationale et directeur régional Paris - IDF
Jacob Delafon France : 20 M€ - Négociation des accords cadre avec les Maîtres d'ouvrage nationaux -
Management et animation d'une équipe de prescripteurs au niveau national : 12 personnes - Mise en place et suivi de la politique commerciale - Elaboration du plan marketing régional - Management et animation d'une équipe commerciale de 6 personnes - Négociation avec les distributeurs de matériels sanitaires - Réalisation des objectifs de ventes et gestion des budgets.

2004

2002 à 2004 GROUPE BAXI : CHAPPEE / IDEAL STANDARD / BRÖTJE 3ème FABRICANT EUROPEEN DE
MATERIEL DE CHAUFFAGE : 1.500 M€ Directeur régional Paris / IDF : 18 M€ - Mise en place et suivi de la politique commerciale - Elaboration du plan marketing régional - Management et animation d'une équipe commerciale de 13 personnes - Négociation avec les distributeurs de matériels de chauffage - Réalisation des objectifs de ventes et gestion des budgets (B.unit) Directeur de la prescription nationale - Négociation des accords cadre avec les Maîtres d'ouvrage nationaux - Management et animation d'une équipe de prescripteurs au niveau national : 13 personnes

2002

GROUPE ROCA 3ème FABRICANT MONDIAL D'APPAREILS SANITAIRES 1996 à 2002 Directeur régional
Paris / IDF : 7 M€ Membre du Comité de Direction - Mise en place et suivi de la politique commerciale -
Responsable de la prescription nationale - Management et animation d'une équipe commerciale - Réalisation

des objectifs de ventes et gestion des budgets 1992 - 1995 Inspecteur des ventes, Paris - IDF - Chargé de clientèle Grands Comptes CA : 4 M€ - Suivi et animation commerciale du secteur - Contacts avec les entreprises du bâtiment 1990 - 1991 Responsable cellule prescription, Paris - IDF - Contacts promoteurs, constructeurs, bureaux d'étude, offices publics - Chargé de clientèle, petits distributeurs CA : 2 M€ 1988 - 1989 Responsable marketing France - Réalisation d'études produit, concurrence, prix - Lancement de nouveaux produits - Mise en place d'actions promotionnelles nationales - Interface entre la France et l'Espagne

Langues

- Anglais courant Allemand : notions scolaires parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Voyages, sports (golf, jogging), théâtre.

SITUATION MILITAIRE

1986 Officier de l'Armée Blindée Cavalerie de Saumur

Lieutenant de réserve - Escadron d'instruction