

Florent M. - Né en 1979
69390 Millery
3 ans d'expérience
Réf : 1107191120



Responsable des ventes / charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

2004 DEA Sport et Performance , UFR.STAPS de Lyon - CRIS (mention assez bien)
1998 Baccalauréat Économique et Sociale , Lycée Descartes de Tours (mention assez bien)

Expériences professionnelles

2011

CHARGE D'AFFAIRES - YVES COUGNAUD (230 M € - 1 200 pers.) métallurgie / BTP : mars 2011 à aujourd'hui - Entretien et développement portefeuille clients

2011

CHARGE DE PROJETS - LOCABRI : (18 M € - 70 pers.) charpente métallique / industrie : Déc. 2010 à mars. 2011 - Développements des documents numériques technico commerciaux (fiches et book technique), - Développements des outils informatiques internes (ERP et logiciel dédié métier), - Formations aux différents services de la société : commerce - ADV - exploitation, - Travail sur les axes stratégiques de développements externes (veille, développement, ...), □ Résultats : mise en place ERP Microsoft Dynamics Navision et interface logiciel DAO/devis métier

2010

CHARGE D'AFFAIRES - LOCABRI (17 M € - 70 pers.) charpente métallique / industrie : Avril 2008 à déc. 2010 - Gestion de 18 puis 23 départements du nord-ouest de la France : CA > 2,7 € millions - Management de projets technico-commerciaux, - Négociation, devis, gestion litiges comptables et SAV : développement du portefeuille clients. - Depuis 2009, travail en soutien sur logiciel métier puis sur la réflexion de la mise en place nouvel ERP □ Résultats : évolution de 11 % du CA sur secteur ; plus grosse affaire de la société en 2009 (1 million €)

2008

COMMERCIAL / TIMER - MATSPORT (2,5 M € - 15 pers.) service et commerce matériel : Janv. 2007 à avril 2008 - Fidélisation, entretiens du portefeuille clients : négociations, devis, formations, gestion SAV - Réflexion et réalisation de supports marketing et e-marketing (site Internet, catalogue ...), - Gestion informatique et chronométrage des épreuves de cyclisme professionnel (Tour de France,...),

2007

RESPONSABLE PRODUITS RFID - PYGMALYON S.A. (3,5 M € - 18 pers.) électronique : Fév. 2006 à janv. 2007 - Gestion de la distribution de solutions RFID et du service chronométrage France, Suisse et Benelux, - Participation à la politique commerciale et marketing globale de la filière RFID de la société, - Force de propositions en lien avec le bureau d'études, sur de nouveaux produits RFID et logiciels. □ Résultats : 22 nouveaux événements contractés sur la période ; lancement nouveau produit DAG 13x13

Atouts et compétences

Compétences outils
- Entretien semi-directif

- ERP : Adonix X3, Navision Dynamics
- CAO/DAO : AutoCAD, Solid Edge, Google Sketch Up
- Pack Office, Photoshop, Réseau Windows

Compétences métier

COMMERCIAL

Analyse besoins / Découverte
Analyse résultats / Piloter
Négociation / Rentabilité
Plan d'action / Stratégie
Développement / Suivi

MANAGEMENT

Empathie / Ecoute
Gestion / Stratégie
Contrôler / Rendre compte
Leadership / Gestion stress
Facilitateur / Dynamique d'équipe

GESTION DE PROJETS

Participatif / Collaboration
Former / Responsabiliser
Autonomie / Pilotage
Analyse transverse
Créatif / Innovant (Expert)

Centres d'intérêts

- Loisirs : Lecture (policiers Suédois et Sc. Humaines), loisirs numériques, bricolage, cuisine,
- Sports : Course à pied (ultra, marathon), Tennis ex 15/2, Sports de pleine nature
- Voyages : Egypte, Jordanie, Maroc, Suède, ...
- Secourisme : AFPS, CFAPSE, CFAPSR