

Mohamed A. - Né en 1979
92220 Bagneux
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1107211033

Manager commercial

Ma recherche

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

Formations

2001 - 1998 □ Classe Préparatoire aux Echanges Commerciaux
1997 □ Bac pro Bâtiment Construction Gros OEuvre

Expériences professionnelles

2011

2011 - 2009 □ GERANT DE SOCIETE - (Manager 4 commerciaux et 4 Téléprospectrices) - ECOHABITAT Energies renouvelables, isolation murs et toitures, menuiseries extérieures Création de la société Mise en oeuvre de la politique de communication Responsable du recrutement et de la formation Responsable du développement commercial et animation des forces de vente Suivi des commandes, chantiers et gestion de l'après-vente Recherche des partenaires techniques, ouverture de nouveaux comptes fournisseurs/sous-traitants Résultats : objectif atteint 2009 : 300K€ 2010 : 650K€

2009

2009 - 2007 □ RESPONSABLE DES VENTES - (Manager 7 commerciaux, CA annuel confié 2 M€) - K PAR K (Réseau national de vente directe aux particuliers de menuiseries et pompes à chaleur) Prospector, renouveler et développer le chiffre d'affaires Recruter, former, briefing et débriefing des commerciaux. Veiller au respect de la trame de vente Reportings journaliers et hebdomadaires Fixer, suivre et animer les challenges Suivi des litiges avant et après ventes

2006

2006 - 2003 □ COMMERCIAL TERRAIN - K PAR K Développer un CA de 350 K€/an Prospection terrain et téléphone Vente directe aux particuliers et professionnels (terrain, foires et marchés) Résultats : 2003 : CA développé 460K€ - 2004 : 490K€ - 2005 : 555K€ - 2006 : 695K€ (Plusieurs fois meilleur vendeur France/ile de France - plusieurs challenges voyages gagnés)

2002

2002 □ RESPONSABLE ACHAT - NINA BAZARD Prospection fournisseur et négociations des achats Veille au meilleur rapport qualité/prix et évaluation des risques de toute nature Identifier les produits à commercialisé

2001

2001 □ GERANT DE SOCIETE - (Manager 10 salariés) - NOUAS TELECOM Responsabilité fonctionnelle du compte de résultat Gestion et organisation du planning personnelle Vérification des comptes journaliers 2000 □ VENDEUR - CONFORAMA (Petit ameublement et produit électroménager) 1999 □ TECHNICIEN ACCUEIL SAV - DARTY 1998 - 1997 □ STAGE D'ETUDE (8 mois) Etude installation de chantiers - Installation d'ouvrages préfabriqués Topographie - Cantonnement - Maçonnerie - Terrassement...

Atouts et compétences

 FORMATIONS PROFESSIONNELLES :
Formation Managériale K par K

Formation technique des ventes K par K
Ecole des ventes Conforama

(Expert)

Centres d'intérêts

- Natation, randonnée, football

Voyages, cultures : Nombreux pays visités...

Nouvelles technologies, photo, montage vidéo, Internet, bricolage et art culinaire...