

Ludovic S. - Né le 04/11/1970
60162 Vignemont
30 ans d'expérience
Réf : 1107291811

Directeur commercial / ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2016 : Formation

Consultant Third bridge & gersonlerhrman groupe L.E.K consulting gmbh.

2015 : Formation

formation communication commercial
" Krauthammer ".

2008 : Formation

formation management & négociation
commerciale

2003 : Bac +2

BTS achats/ventes.

1994 : Bac

BAC G3

Expériences professionnelles

2022 - 2024 :

Directeur des ventes chez Renson International (france)

Industrie évoluant sur plusieurs segments de marché. (Bâtiment / Agricole / pétroliers / Automobile / Maritime / Sécurité civile).

Nettoyeurs HP, Outillages, Lubrifications, cuves Fuel & eau
+15K de références.

CA 30M€, gestion du budget de 20 M€.

Responsable d'une équipe de 10 Chefs de secteur.

Périmètre d'activité France.

Manager, former et animer la force commerciale

Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.

2021 - 2022 :

Responsable des ventes chez Rbs Ravago Artix (france)

Industrie de produits isolants

XPS polystyrène expansé CA 9Md €, périmètre d'activité

Haut de France, Normandie, Ile de France

Négocier et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur...).

2013 - 2019 :

Directeur développement commercial chez Kingspan Insulation Turnhout (belgique)

industrie de produits isolants en mousse résolique & polyuréthane CA 5,5Md € Europe, 8mll € en France
progression moyenne +33%. Périmètre d'activité France.

Missions

Manager, former et animer la force commerciale (8prs)

Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.

Membre du CODIR

Garantir la politique commerciale global de l'entreprise.

Identifier les pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA. (Major, OEM, Réseau de négoce.).

Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats.

Négocier sur les comptes stratégiques complexes (référencement, accords cadre, mix produits).

Croissance moyenne sur 3 ans +30%.

2013 - 2013 :

Responsable commercial & prescription chez Kingspan Unidek (hollande)

- industrie de produits isolant

polystyrènes & panneaux sandwich CA 80M€ Europe 1 M€ € en France.

Identifier les pistes de développement.

Générer le flux de projet d'envergure.

Développer la prescription (architecte, Be, major de la construction, bailleurs, promoteurs...).

Négocier et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur...).

2011 - 2012 :

Mandats EC conseil création d'entreprise

Groupe ASTEL eu : encadrement de 30 personnes sur deux ouvrages de 20 000M² budget 1,8M€.

Société PRIOCALL : élaboration des outils marketing et techniques de ventes, refonte du site internet, modélisation des flyers commerciaux.

Vive la Seine : association pour les jeunes en réinsertion, encadrement sur les zones de travail.

Commune de Chanteloup : étude et construction d'une ZAE écologique, assistance à la maîtrise d'ouvrage.

2009 - 2010 :

Directeur Commercial chez Mbe sur Mantes La Jolie

négoce en matériaux écologiques.

Périmètre d'activité : France CA 1,2M€ progression +18%.

Missions Réorganiser l'agence (personnel, informatique, sécurité, marketing...)

Diriger le service d'administration des ventes.

Détecter et suivre les projets d'envergure.

Recruter, structurer l'équipe commerciale & sédentaire (8 personnes)

Manager & accompagner l'équipe commerciale.

Développer l'enseigne MBE au niveau national.

Représenter l'enseigne lors de manifestations.

Optimiser le rendement des stocks.

Gérer les stocks.

Organiser les journées techniques propres à l'enseigne.

Référencer & négocier avec les industriels.

Proposer & réaliser les budgets, les plans d'actions les objectifs.

Améliorer & analyser les marges.

Participer aux comités de direction.

2004 - 2009 :

Responsable de région chez Xella Fermacell Gmbh Filiale France (92)
Industrie de produits plâtriers pour le second oeuvre. CA France 15M€ /CA
région 2,5M€
Périmètre d'activité (23 Depts, Idf, Centre, Picardie, Normandie).

Missions Recruter & former l'équipe régionale.

Piloter le maillage régional.

Réaliser & suivre les plans d'actions.

Préparer & valoriser les résultats lors des réunions trimestrielles.

Segmenter la gamme produit pour le réseau de négociant.

Former & accompagner les commerciaux de nos partenaires

~250 personnes.

Manager l'équipe (4 personnes) prescripteur, technicien, commercial, administratif.

Gérer le budget régional (marketing, salon)

1999 - 2003 :

Responsable de région chez Société Filtropure

1995 - 1999 :

Technico-commercial chez Sociétés Sofad/joker

1994 - 1994 :

Attaché commercial chez Société Lemarchand

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Microsoft Office, Lotus, EBP, Ciel, Ziebel, AutoCAD, Outlook, Crm

Atouts et compétences

- Manager, motiver, former & améliorer les compétences de l'équipe.
- Anticiper, analyser, actionner les affaires.
- Piloter un budget de vente.
- Négocier les contrats complexes ou comptes clés.
- Animer les réunions.
- Identifier les pistes de développement.
- Réaliser & proposer un plan stratégique.
- Coordonner & résoudre les actions terrains.
- Fédérer. Unifier. Créer
- Véhiculer l'esprit de conquête.

Permis

;;;;;A1;;;;;;;B;;;;;

Centres d'intérêts

Tennis.

Squash.

Sports nautiques.

Moto.

Modélisme.
Pilotage sur Cessna.