

Christophe D. - Né en 1974
28600 Luisant
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1204111629



Responsable de projet

Ma recherche

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

Formations

2007 - 2008 : the core for executives : formation volvo europe au pilotage des succursales. management, indicateurs de performance vente et après-vente. (6 modules d'une semaine, bruxelles).
1993 - 1997 : ipag, ecole supérieure de commerce. spécialisation vente et marketing.
semestres d'études en allemagne et irlande. stages de 3 à 6 mois, dont renault (marketing en direction régionale et prospecteur en succursale), centre de recherche de bmw à munich (gestion de projet), luk à sheffield (acheteur).

Expériences professionnelles

Commune Partage SARL : Société en cours de clôture. Février 2010 - avril 2012 : Dirigeant-créateur. Création et mise en place d'un site internet de partage (www.communepartage.fr), afin de permettre aux élus municipaux et départementaux de favoriser la solidarité et la création de liens sociaux entre les habitants de leurs communes.

Volvo Trucks France : Septembre 2007 - décembre 2008 : Responsable projet stratégique - Volvo Innovation Program-. Lancement du concept d'offre globale regroupant véhicules et services. Programme d'échange de best practices réseau basées sur la satisfaction clients. Elaboration et mise en place de formations commerciales interdisciplinaires vente/après-vente pour favoriser les synergies commerciales.

Janvier 2006 - septembre 2008 : Responsable marketing et communication. Encadrement de 3 personnes et jusqu'à 30 personnes sur les événements. Gestion du budget. Organisation d'événements clients : lancements de produits et services, centre d'essais sur piste avec ateliers produits et services (1200 clients), organisation et gestion de salons et de conventions réseau. Outils de communication. Documentation commerciale. Publicité et plan média.

Février 2003 - janvier 2006 : Responsable développement commercial gamme porteurs. Analyses de marchés et plan de conquête. Création d'outils d'aide à la vente, actions marketing opérationnel, mise en place de partenariats carrossiers, co-animation de formations commerciales. Mercedes-Benz France : Mai 2001 - février 2003 : Responsable commercial camions et utilitaires région ouest. Encadrement du réseau commercial (13 sites). Suivi de l'activité VN dans son ensemble. Affaires chaudes, atteinte des objectifs, gestion du budget d'aide à la vente, préconisation de la politique commerciale et marketing, suivi de la satisfaction client et plans d'actions ad hoc. Février 1999 - mai 2001 : Cadre marketing, service publicité-promotion camions. Organisation d'événements clients (réceptifs VIP sur circuits et visites d'usines en Allemagne), journal force de vente, documentation commerciale, programme de marketing relationnel utilisateurs (Roadshow, pack chauffeurs), partenariats commerciaux

Langues

- Anglais courant et bon niveau d'allemand parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Bonne maîtrise de MS Office Word, Excel, Powerpoint, Outlook. (Expert)

Permis

A, B, C, E

Centres d'intérêts

- Autos anciennes et modernes, motos, solidarité, musique. Golf, roller, voile