

Régis G. - Né en 1978
38000 Grenoble
12 ans d'expérience
Réf : 1208231702



Chef des ventes regionales

Objectifs

- épanouissement professionnelle au sein du PME recherchant du développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2004-2008-2010 FORMATION AUX TECHNIQUES DE VENTE : SPIN, PSS, SML

2000 BTS Action Commerciale (Option Marketing et Communication), Roanne.

1998 Baccalauréat E.S (Economique et Sociale), Roanne.

Diplôme et Candidature retenue au Centre National Des Professionnels du Commerce et du Sport.

Expériences professionnelles

2012

Depuis Avril 2012 NEWCOX (Fabriquant Français équipement Piscine / SPA) Directeur Régional Rhône Alpes / Est France / Suisse Francophone - Gestion de 3 Agences, et Management de 4 Commerciaux. Septembre 2007-Avril 2012 PPG (Fabriquant Mondial de Peinture) Responsable Régional Sud-Est France et Suisse - Développement Commercial et Consolidation de part de marchés - Prescription (Architectes, Maîtres d'oeuvres, Peintres Bâtiment) - Gestion d'un portefeuille client (2,2 M€ de CA) - Mise en place d'actions promotionnelles en collaboration avec le service marketing - Implantation de produits en magasin - Animation Réseau Commercial de 20 dépôts (Distributeurs et Négoces de Matériaux) - Formation, Accompagnement Terrain, Coaching (20 commerciaux) - Ouverture de Nouveaux Comptes - Participation à des salons régionaux et nationaux.

2007

Mars 2005 - Juillet 2007 SUNCHEMICAL (Fabriquant Mondial de Pigments) Responsable Régional Sud-Est France. - Vente de Produits Chimiques destinés aux Entreprises Industrielles, Sérigraphiques et Numériques. - Recherche de nouveaux marchés - Mise en place de nouveaux produits (Encres, RFID, Flaconnage, Étiquettes, Lignes Chimiques). - Croissance du CA en 2005 + 2%, CA 2006 : +8%, CA 2007 + 25%.

2005

Juillet 2002 - Janvier 2005 GROUPE RICOH (Fabriquant de Matériels d'Impressions) Ingénieur commercial, Responsable Secteur (42, 26-07, 38) - Audits de systèmes d'impression (Comptes Privés, et Publics) - Appels d'offre - Vente de Systèmes d'Impression de Document (Logiciels GED et Matériels) auprès de Professionnels Publiques et Privés ; Clients et Prospects. - Encadrement Commercial. - CA 2002 : Au plan commercial, CA 2003 : +18%, CA 2004 + 45%.

2002

Octobre 2000 - Juin 2002 PROVEIS SA (Vente de produits High Tech) Attaché commercial, (Secteur 42 pour l'Informatique, Téléphonie et Internet). - Vente de première visite : Prise de RDV Téléphonique, - Prospection de Professionnels (Commerçants, Artisans, PME PMI, Professions libérales de la Loire) - Formation de

Commerciaux (Techniques de ventes et produits).

Langues

- Anglais (notion professionnelle) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Logiciels : Word, Excel, Powerpoint, Intranet, AS400, Internet (création site web) (Expert)

Centres d'intérêts

- - Brevet de formation au Premier Secours Européen (Connaissance marché SDIS). Brevet de Natation en mer.
- Sport : Football (Niveau Division d'Honneur), Tennis, Squash, Badminton, Ski.
- Depuis 1996- animateur Sportif. Depuis 2010 : Responsable d'un groupe senior.- Missions d'Encadrements et d'Entraînements dans un club de football.
- Voyages