

**François H.** - Né en 1966  
**92600 Asnières S/seine**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1210041013**



## Commercial / manager grands comptes

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2011 :

\* Conduite du changement - Ecole POINT P

2002 :

\* Cycle Management Bosch

1992 :

\* MASTER II - Marketing et Gestion - IFAG Paris - Ecole supérieure de Management

1989 :

\* BTS Action commerciale - Paris XIII Jean-Lurçat

1985 :

\* BAC D - Lycée international - Saint-Germain en Laye

### Expériences professionnelles

---

#### 2012

2010 - 07/2012 : - Responsable du pôle chauffage - Distribution professionnelle CEDEO (770 M€) - Groupe Point P, filiale de Saint-Gobain distribution bâtiment (CEDEO, DUPONT, CLIM +) - Bobigny (93) Missions : \* Encadrement toute l'activité chauffage soit 350 M€ \* Montage et animation des opérations commerciales \* Définition de la politique commerciale chauffage \* Pilotage de projets métiers structurants \* Choix des marques et Référencement \* Management de 2 chefs de produits Réalisations : \* Introduction d'une offre énergies renouvelables ; reprise de 2% de parts de marchés \* Mise en place d'un réseau de 42 agences spécialisées dans les ENR selon une charte commune et obtention d'une certification de services (bureau Veritas) \* Création d'un concept client Réseau Expert ENR

#### 2009

2005 - 2009 : - Manager grands comptes France CEDEO (750 M€) groupe Point P St Gobain Direction des ventes France - Missions : \* Négociation des contrats cadres avec les principaux clients \* Majors Second oeuvre du bâtiment et groupements \* Installateurs nationaux, groupes bâtiment (Eiffage, Bouygues, Vinci) \* Mise en place d'une cellule prescription d'affaires CMISTE et hôtellerie (GEOXIA, BW, MFC) \* Management de 2 collaborateurs Réalisations : \* Hausse du CA + 45% en 5 ans

#### 2004

1998 - 2004 : - Manager grands comptes France ELM LEBLANC (270 M€) - Groupe Bosch Fabricant de chauffage Drancy Missions : \* Négociation des contrats cadres avec les négoce nationaux \* Relation avec les prestataires de services \* Prescription nationale \* Management et coaching de commerciaux - Réalisations : \* Maîtrise du budget BFA et commercial malgré la concentration des grands comptes

## **1998**

1996 - 1998 : - Directeur régional NOIROT - Groupe MULER - Fabricant chauffage électrique Paris (19) - Missions : \* Management d'une équipe de 8 commerciaux sur 35 départements \* Développement du CA diffus et chantier en respect de la marge \* Relations grands comptes régionaux. - Réalisations : \* Progressions annuelles >10%

## **1996**

1992 - 1996 : - Responsable commercial régional IDEAL STANDARD - Groupe Baxi (ex CICH) - Le Blanc Mesnil (93) - Missions : \* Responsable de l'animation d'un secteur de vente Paris et Province \* Animation du réseau de distribution et du réseau installateurs partenaires \* Mise en place d'opérations commerciales - Réalisations : Plus fort développement commercial société en 95 et 96

## **Langues**

---

- Anglais courant - Italien niveau bac parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

MANAGER - NEGOCIER - ANIMER :

- \* Fort sens commercial - Orienté résultat et client
- \* Expertise du milieu du second oeuvre du bâtiment (Industrie, Distribution, Clients, Institutionnels)
- \* Sens politique et expérience des négociations à haut niveau
- \* Management direct et transversal
- \* Gestion transversale de projet
- \* Sens de l'analyse et capacité à synthétiser
- \* Pratique des structures d'entreprises leaders et complexes

LOGICIELS :

- \* Word
- \* Excel
- \* TCD, Power Point (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- \* Technologie mobile
- \* Golf, amateur classé
- \* Nautisme