

Sélima B. - Née
31490 Leguevin
17 ans d'expérience dont 5 à l'étranger
Réf : 1212061011

Directrice des ventes trilingue b to b

Objectifs

- Dotée d'une culture entrepreneuriale et guidée par le souci du résultat, j'ai construit mon parcours dans le bâtiment et l'industrie en B to B dans la fonction vente tant dans les aspects de stratégie commerciale, d'implantation de marchés et de réseaux que de pilotage de centre de profits et d'équipes commerciales :

- le management : former, accompagner, animer, fédérer les équipes autour d'une politique commerciale et stratégie d'entreprise (plan commercial//produits et services//objectifs)
- la stratégie commerciale : définir la stratégie et animer sur le terrain le plan de vente et d'actions en identifiant le potentiel des zones et les axes de progression (individuels et collectifs)
- le développement commercial : développer de nouvelles typologies de clients et créneaux de marchés (prescription//offre commerciale//MIX produits//CA//secteurs)
- le marketing : actions commerciales ciblées pour impulser les ventes (communication et opérations promotionnelles)
- la gestion commerciale et les résultats économiques : analyse indicateurs de vente et de performance (prévisionnel, budget et mesures correctives) et négociation accords (référencements et partenariats)

Ma démarche proactive est clairement associée à la compréhension des enjeux commerciaux et à la performance.

Ma recherche

Je recherche un CDI, à tout le département Midi Pyrénées, dans les Services Commerciaux.

Formations

Sept. 91 / Juin 92 : FBCCI Business et anglais des affaires (Niv.II) - ESC Clermont-Fd (63)
Alcatel Câble - 1 an Stage pratique Marketing / Export : Paris

Sept. 89 / Juin 91 : BTS Commerce International - EPSECO Clermont-Fd (63)

Sept. 88 / Juin 89 : Formation Linguistique - Hammersmith College Londres

Expériences professionnelles

2014

Depuis Aout 11 : DIRECTRICE DES VENTES - NOEL MENUISERIES - MADINVEST (46) Menuiseries et fermetures PVC / bois / alu Gestion et animation du service commercial : 9 commerciaux itinérants (Sud / Ouest / Centre) et administration des ventes (6 techniciens) sur l'organisation et l'amélioration des flux. 11 : C.A. : 15 M€

2006

Janv. 06 / Juin 11 : CHEF D'AGENCE - POINT P - ST GOBAIN (63) Négoce matériaux de construction et outillage - B to B (bâtiment, industrie) Développement commercial et gestion opérationnelle d'un centre de profit - 8 personnes Animation de la force de vente sédentaire et itinérante 5 personnes 09 : C.A. : 2.9 M€ 10 : Marge + 3%

1999

Nov. 99 / Nov. 05 : RESPONSABLE COMMERCIALE EXPORT - DIEAU SA (63) Métallurgie : bien d'équipement

design inox P. STARCK (prestataires de services, CHR) Gestion et animation du service export - 2 personnes
1ère année C.A. : 1.8 M€ et 2ème année C.A. : 2.9 M€ (progression 40%) - 05 C.A. : 4.1 M€ Hausse de la rentabilité de 7% (révision de la politique de prix).

1996

Sept. 96 / Août 99 CHEF DES VENTES - MENUISERIE DE FLANDRES (75) Département produits et décoration Luxalon / Luxaflex (distributeurs, B to B, prescripteurs) Animation de 3 commerciaux itinérants et suivi des grands comptes

1992

Sept. 92 / Août 96 INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIALE Création d'un portefeuille de grands comptes - C.A. doublé (de 460 KEuros à 910 KEuros) Développement des marchés export (Maroc, Norvège)

Langues

- ANGLAIS : courant - ESPAGNOL / ITALIEN : conversationnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

MARKETING - COMMUNICATION :

- Analyse et étude des différents marchés ciblés France et export
- Définition de la stratégie commerciale et des axes de développement
- Actions commerciales (incentives, promotions, communication)
- Choix du plan média, salons nationaux et internationaux (Batimat, IBWA, la D.A, Bureau Concept, Equip'hôtel...)
- Plans de formations techniques et commerciales (distributeurs, agents et commerciaux)

VENTE :

- Prospection, développement de réseaux de distribution (revendeurs, distributeurs, grands comptes, agents commerciaux, ventes directes, prestataires de services et référencements)
- Vente conseil, prescription (commerces, entreprises, architectes, bureau d'études)
- Animation des ventes (commerciaux, agents, industries, second oeuvre, prestataires de service, distribution automatique, CHR,)
- Négociation des contrats (BFA et référencements) et création de partenariats industriels et commerciaux à l'export (Chine, Dom-Tom et Europe)
- Analyse et suivi de l'activité (tableau de bord, plan de ventes, prévisions, reporting).

MANAGEMENT - GESTION :

- Gestion centre de profits technique (compte exploitation, marge, C.A, achats)
- Animation et formation des équipes (ADV, force de vente, équipe pluridisciplinaire)
- Contrôle des stocks et des objectifs (indicateurs, écarts, inventaires, centrales achats).
- Gestion des budgets, impayés, procédures et sécurité (EPI).
- Montage de dossiers d'aide financière (COFACE, DRCE, CCI)

Informatique : Word, Excel, Lotus notes, Internet et Outlook : pratique régulière (Expert)

Centres d'intérêts

- Passionnée de voyages : m'impregner de la vie locale pour mieux comprendre les identités culturelles
Lecture (policiers et littérature)