

Fabrice B. - Né en 1978
54000 Nancy
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1301180927

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2000 - 2001 : Maîtrise STAPS spécialisation management du sport mention bien - IFEPSA (49)

1995 - 1996 : Baccalauréat Scientifique - Lycée PEROCHON (79)

Expériences professionnelles

2010

Depuis 2010 : Groupe MBH - Maisons OXEO - Construction de maisons MOB BBC Directeur régional (Lorraine) Création et mise en place d'une filiale dans tous ces aspects : -Locaux, services généraux -Recrutements -Mise en place des prestations MOB BBC -Communication et formation de l'équipe Objectif 2012 : 3,5 M€ de CA avec une rentabilité à supérieure à 8%.

2007

2007-2010 : Groupe GEOXIA - Leader de la construction de maison individuelle en France Directeur des ventes (Alsace - Lorraine) Pilotage d'une force de vente constituée de 6 chefs des ventes , 25 VRP et 2 agents commerciaux. Recrutement, formation et management de l'effectif régional Suivi du chiffre d'affaire (30 M€) , de la marge et des frais de ventes Membre du comité de direction de la filiale. Résultat 2007 : 11% de croissance brut des ventes. Résultat 2008 : -20 % vs 2007 sur un marché à -40%. Réorganisation profonde du réseau commercial. Résultat 2009 : -12% en ventes brutes vs 2008. +25% en ventes nettes vs 2008.

2005

2005-2007 : K par K Filiale du groupe LAPEYRE ST GOBAIN - Vente Directe de menuiserie aux (Aubervilliers) Directeur régional des ventes (Alsace) Développement de la région au travers des 5 magasins existants (2 à Strasbourg, Colmar, Mulhouse et Belfort) Pilotage d'une force de vente constituée de 5 responsables des ventes et 20 VRP Recrutement, formation et management de l'effectif régional Prévisionnel de résultat 2006 : maintien du CA soit 3 000 K€.

2001

2001-2005 : OFUP SA - Vente Directe d'abonnement presse cible (Paris) Responsable administration des ventes (Paris) Mise en relation de l'appareil commercial avec les différents services (marketing, juridique, ressources humaines, direction) Mise en place d'outils de reporting et d'analyse des ventes Suivi des prestataires liés à l'administration des ventes (logistique, plateaux téléphoniques, cabinet de recrutement) Recrutement et suivi du personnel de l'administration des ventes (7 personnes) Résultat : création d'une équipe autonome, investie et pilier de l'entreprise Directeur commercial régional (Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne) Recrutement, formation et management de 20 responsables de secteur Pilotage d'un réseau comprenant 20 responsables de secteur et 300 vendeurs Formateur national du réseau de vente Elaboration et lancement de nouvelles offres commerciales (partenariat Neuf Télécom, Canal +, Banque Covéfi) Résultat : 122% de l'objectif commercial soit 750 K€

Centres d'intérêts

- Entretien Physique (jogging, musculation)

Ancien sportif de haut niveau : Force athlétique (2 titres internationaux et 3 titres nationaux)