

Yves-andré M. - Né le 14/10/1966
35740 Pacé
15 ans d'expérience
Réf : 1301221516

Directeur commercial

Objectifs

- Retrouver une fonction de direction opérationnelle commerciale dans l'environnement des métiers du bâtiment.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Bretagne avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment.

Formations

ESSCA : Ecole Supérieur de Commerce d'Angers

Expériences professionnelles

2012

Sept. 2006 - Mars 2012 Directeur Commercial Business Unit Ouest - Toutes activités REHAU SA - Industriel - 2nd OEuvre Bâtiment, BTP, Meuble - B to B (Activité 2006 BU West : 37 M € - 35 collaborateurs - 4 chefs de vente) -Prise de fonction après vacance, -Restructurations physique et humaine de l'agence régionale Ouest, -Développement du chiffre d'affaires 2007, 2008, 2009 et 2010 - 2011 Stable, -Amélioration de la rentabilité (Très forte croissance de 2007 à 2010) - optimisation, -Prescription et Développements Produits (Nouvelle gamme PP, de 0 à 2.750 K€),

2006

Janv. 2004 - Mars 2006 Directeur Opérationnel CELS-LINE SA - Start-up - Traçabilité -Création du poste pour redresser et relancer la structure, -Lancement commercial, Stratégie et outils marketing, -Relance de l'activité sous nouvelle structure

2003

Janv. 2001 - Déc. 2003 Directeur Régional Business Unit Grand Ouest ATLANTIC Clim/Ventil - Industriel - 2nd OEuvre Bâtiment - B to B -Création de l'agence régionale Ouest, Développement de la prescription, -Développement du chiffre d'affaires supérieur au marché, prise de parts de marché.

2000

Janv. 1996 - Déc. 2000 Directeur Général SOCOLEC SAS - Négoce professionnel - B to B - Groupe SONEPAR (Activité 2000 : 55 M€ - 140 collaborateurs - 12 agences - France Nord Ouest) -Développement du chiffre d'affaires et du résultat (CA : +14%, Rentabilité : X3) -Dynamisation commerciale de la société, Motivation des collaborateurs, -Gérer les ressources humaines (y compris CE) et financières de l'entreprise, -Manager le projet informatique groupe.

1995

Avr. 1989 - Déc. 1995 Adjoint de direction générale TABUR ELECTRICITE - Négoce professionnel - B to B - Groupe SONEPAR -Missions marketing, logistique, commerciale, informatique, tarifaire et achats auprès de la direction. Responsable logistique national du groupe SONEPAR Distribution.

Langues

- Anglais, Allemand parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Définition et suivi des objectifs, Développement commercial,
Optimisation des ressources et du résultat,
Management des équipes commerciales,
Gestion des négociations fournisseurs et clients grands comptes,
Stratégie Marketing, Suivi de la prescription, Gestion des salons,
Management après vacance, en situation de changement, restructuration ou de projet,

Forte expérience en B to B, Industrie et Négoce professionnel,
Environnements : 2nd OEuvre Bâtiment, Travaux Publics et Industries, (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- 17 ans de rugby.
Marche, Vélo,
Bricolage, Cuisine à base de produits frais, Lecture (essais).