

Guillaume L. - Né le 15/09/1966
18000 Bourges
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1301231753

Directeur de centres de profit

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Bretagne avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

Maîtrise de sciences économiques

Expériences professionnelles

2013

Directeur de Pôle / REXEL - Région centre Depuis 2011 Distribution de matériel électrique o Missions : 7 agences, 45M€, 57 personnes dont 11 commerciaux • Tenue de l'exploitation et atteinte des résultats demandés sur la business unit • Coordination et animation d'équipe pluridisciplinaire (sédentaires et commerciales) • Garant de l'application de la stratégie commerciale de l'entreprise au sein des 7 points de ventes • Relations et contacts spécifiques avec les différents types de clients (artisans, grands comptes, régionaux, particuliers, etc.) • Négociations fournisseurs pour actions spécifiques, montages d'opérations, prises d'affaires spéciales. • Orientation et exploitation des niches de développement (ENR, électroménager, plombiers,) □ Résultats : - CA en progression sur N-1 de 3% / N-1 Construction de la structure en termes d'organisation (cohésion des équipes, échange des best-practices) Déplacement d'un point de vente (progression de CA de 15%)

2011

Directeur Commercial / ARMORGREEN - Région Ouest 2009-2010 Entreprise d'installations et de distributions de produits photovoltaïques (groupe Legendre) o Mission : Création ex nihilo d'une activité de distribution solaire auprès d'une clientèle de professionnels • Élaboration d'une offre spécifique, avec sélections et négociations auprès des fabricants spécialisés • Embauche de l'équipe dédiée (logistique, commercial, ADV, conseiller énergie, technicien) • Construction d'un réseau d'installateurs partenaires (définition de profil, prospection, animation, offre produits) • Ouverture d'un show room de 1000 m² destiné aux particuliers (aménagement de maquettes, supports marketing) □ Résultats : - Réalisation de ventes pour 3000K€ depuis la création de la structure, sur de petites et grosses installations ~ Fréquentation du show room de 80 clients particuliers/semaines ~ Création d'un réseau de 35 artisans partenaires récurrents ~ Services clients garanties (aucunes réclamations clients, respect des délais)

2006

Directeur de Secteur / RESEAU PRO - Finistère Sud 2006-2009 Distribution de bois et matériaux (groupe Wolseley) o Missions : 4 agences, 23M€ de CA, 95 Personnes dont 10 commerciaux • Animation d'une équipe de 10 commerciaux (coaching régulier, fixation et suivi d'objectifs, visites accompagnées, challenges) • Gestion directe du centre de profit principal, et management des 3 autres sites du secteur • Garantie du niveau de performance du secteur (consolidation du résultat, rotations de stocks, investissements, niveau des en-cours) • Mise en place des synergies secteur (exploitations, logistiques, achats, commerciales) • Suivi de clients grands comptes (contrats cadres, négociations,...) □ Résultats : - Baisse du niveau de stocks de 2 jours ~ Augmentation du portefeuille des clients actifs de 10% (ciblage d'actions spécifiques, téléventes,...) ~ Progression de 5% du CA du secteur sur la dernière période ~ Développement de la famille aménagement extérieur , +15% avec ciblage de nouveaux clients (paysagistes, mairies)

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Pilotage de centres de profit
Management d'équipe pluridisciplinaire
Gestion de compte d'exploitation (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- : Sports Pratiqués : VTT, Course à pieds
Loisirs : Bricolage, Balades, voyages (Australie, Chine, Afrique du sud,...)□