

Philippe B. - Né le 19/02/1967
67810 Holtzheim
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1408250939



Directeur des ventes / directeur général

Objectifs

- Mettre mes compétences de gestion de centres de profits et ma solide expérience professionnelle dans les domaines du bâtiment et de l'industrie au service d'une entreprise.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans le Bâtiment second oeuvre.

Formations

BTS Action Commerciale en 2004
Brevet de Maîtrise en Métallerie et en Ferronnerie d'Art en 1991
CAP Métallier en 1984

Expériences professionnelles

Depuis mai 2014

Directeur des Ventes France chez Winkhaus, spécialisée dans les serrures et ferrures de fenêtres - Optimisation et mise en oeuvre de la stratégie commerciale - Management d'une force de vente franco-allemande - Conduite des négociations commerciales auprès des comptes clés - Définition et animation du reporting mensuel

D'avril 2013 à avril 2014

Directeur Commercial France chez Wicona (Groupe Hydro Building Systems), spécialisée dans les profils aluminium - Élaboration et conduite de la stratégie commerciale (déploiement des objectifs et des axes prioritaires) - Définition et mise en oeuvre des objectifs commerciaux, contrôle de l'activité commerciale - Développement et optimisation de la croissance et de la rentabilité (suivi des ratios financiers) - Organisation optimale et management de la force de vente et de l'équipe technique (70 salariés) - Conduite de négociations commerciales auprès des Grands Comptes et des clients stratégiques - Elaboration du plan marketing et mise en place des campagnes de communication - Analyse et suivi des évolutions du marché (innovations technologiques, veille concurrentielle) - Gestion technique et financière de projets architecturaux de haut niveau

De mars 2004 à avril 2013

Directeur Général Filiale France / Export - Implantation et développement de la structure commerciale en France et à l'international - Responsabilité opérationnelle de la filiale française (France et DOM-TOM) - Définition et mise en oeuvre des orientations financières et stratégiques de la structure - Mise en place et pilotage de partenariats internationaux (Belgique, Luxembourg, Afrique du Nord) - Définition et mise en oeuvre des orientations financières et stratégiques de la structure - Management d'une équipe franco-allemande et développement des compétences - Interface et reporting commercial et financier avec la Direction de la maison mère

De janvier 2003 à février 2004

Directeur Commercial - Animation et encadrement du bureau d'ingénierie et du service commercial (11 personnes) - Pilotage et mise en oeuvre de la politique commerciale de la société et des actions de marketing - Prospection et développement du portefeuille clientèle sur l'ensemble du territoire français - Etude de faisabilité des projets et élaboration de propositions (calculs et conseils) - Suivi et contrôle du programme d'exécution des travaux (qualité et évaluation des coûts du projet) - Lancement de campagnes de communication (médias,

salons et foires professionnels)

De juillet 1992 à décembre 2002

Dirigeant d'entreprise - Elaboration et suivi des budgets prévisionnels et du plan d'action commerciale - Gestion des ressources humaines (encadrement et pilotage d'une équipe de 9 salariés) - Relation avec les différents partenaires de l'entreprise (comptable, banquier, avocat, fournisseurs) - Prospection et gestion de la clientèle (démarchage, visite commerciale et accueil des clients) - Traitement des appels d'offres publics et privés, chiffrage des devis et élaboration de plans - Gestion des achats (recherche de fournisseurs, négociation des offres, suivi des commandes)

Langues

- Français - Allemand (très bonnes notions) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial

- Maîtrise des négociations de haut niveau et pilotage de grands projets internationaux
- Mise en place d'une politique commerciale ambitieuse et innovante, en lien avec les spécificités du marché
- Excellente connaissance du tissu économique et des marchés dans le domaine de la fermeture de bâtiment dans les pays francophones d'Europe et d'Afrique du Nord
- Création et développement d'un solide réseau de relations professionnelles (prescripteurs, décideurs,...)
- Mise en place efficace d'indicateurs commerciaux (évaluation de la performance)
- Pénétration accrue des parts de marché et développement de nouvelles opportunités d'affaires
- Relation de qualité avec les clients, basée sur la confiance, la satisfaction et le service

Management

- Management efficace d'une équipe pluri-culturelle, basée sur une dynamique de challenge et une parfaite cohésion
- Mobilisation et valorisation de l'équipe autour d'une vision partagée et d'une écoute active
- Gestion des compétences et développement des performances de l'équipe (encadrement et évaluation)
- Présence managériale motivante, apportée par l'accompagnement sur le terrain et les réunions périodiques
- Participation positive, accès aux challenges

Technique

- Solide expertise technique des murs-rideaux, des verrières et de la menuiserie aluminium
- Très bonnes connaissances techniques des domaines du Bâtiment et de l'Industrie
- Parfaite maîtrise de la faisabilité et de la gestion des projets techniques complexes
- Développement et proposition de solutions techniques innovantes et adaptées aux besoins de la clientèle
- Participation à la conception et au lancement de nouvelles gammes de produits sur le marché
- Gestion de la mise en conformité des produits aux normes françaises et adaptation au marché français
- Expert auprès de la commission ATEX du CSTB et membre du SNFA
- Création et suivi des dossiers techniques pour l'obtention d'avis techniques

Gestion

- Forte expérience en gestion financière et commerciale d'un centre de profit
- Pilotage et mise en oeuvre d'une politique de croissance et de rentabilité efficace
- Participation active à l'amélioration générale de la performance de la société
- Maîtrise des indicateurs économiques de la société et de son marché
- Aguerri aux problématiques sociales et organisationnelles d'un centre de profit

International

- 10 années d'évolution à l'international (en Europe et en Afrique du Nord)
- Forte capacité d'adaptation à des environnements culturels différents

- Mobilité nationale et internationale, disponibilité totale, fort sens de l'engagement (Expert)

Centres d'intérêts

- VTT - Jogging - Sports en salle
- Automobile - Echange interculturel