

**Philippe B.** - Né le 19/02/1967  
**67810 Holtzheim**  
**25 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