

**Daniel G.** - Né le 09/11/1966  
**74600 Montagny Les Lanches**  
**32 ans d'expérience**  
**Réf : 1501120944**



## Directeur commercial

### Objectifs

---

- Mettre mon expérience au profit d'une entreprise à taille humaine, dans le secteur du bâtiment, en BtoB.  
Actionner les leviers de la prescription, de la conquête et de la fidélisation, pour développer et faire grandir l'activité

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment second oeuvre.

### Formations

---

2015 : Master 2 - Inseec (en cours)  
2013 et 2014 : Yes & You  
Formation d'anglais, 2\*4 mois: mise à niveau  
2011/2012 : La Cité des Langues  
Formation d'allemand, niveau A1+  
2009 : DEMOS  
Motiver et Animer son Equipe Commerciale, 2 jours  
2008 : Elaborer sa Stratégie commerciale, 2 jours  
Du Marketing au Plan d'Actions Commerciales, 3 jours  
2008 : Goethe-Institut Munich  
Formation intensive d'allemand, niveau A1  
2002 : ESC de Chambéry stage de créateur d'entreprise,  
1984 : Ecole PIGIER - CAP de comptabilité,

### Expériences professionnelles

---

#### 2005 - 2014

BAUWERK PARQUET : Fabricant suisse de parquet et N°1 européen. Groupe Bauwerk Boen Group, 1500 personnes et un chiffre d'affaire de 220 MCHF.

#### 2009 - 2014

Directeur et Gérant de la filiale française : 2009 : Création et gestion de la filiale française en toute autonomie  
2012 : +15% du chiffre d'affaire dans un marché en baisse de 10% 2013 : +68% de gain de part de marché dans le segment Premium, plan d'économie des frais de 10%, réduction des délais de paiements clients de 30 jours et des impayés de 80%. Quelques projets réalisés : Plusieurs réalisations de logements collectifs privés, Archives nationales à Pierrefite, bureaux du Senat et l'Assemblée Nationale, prescription d'un projet de bureaux pour un CA +250k€.

#### 2005 - 2009

Chef des ventes et Directeur des ventes France : Management de l'équipe interne et des commerciaux  
Coordination de l'infrastructure France avec le siège de Bauwerk Suisse (Finance, Informatique, Ressources Humaines, Administration, technique). Réalisation des 2 plus grands projets en France : 600 logements 01 St Genis Pouilly soit 30 000m<sup>2</sup> sur 5 ans et un programme de 15000m<sup>2</sup> à Lyon (sur sol rafraichissant : une première en France)

#### 2004 - 2005

Cible sarl -THONEX Suisse : vente par correspondance auprès des Seniors. Responsable commercial et marketing : Création et organisation de la branche française, définition de la stratégie commerciale et marketing, organisation des plans de campagne, mise en place des partenariats commerciaux, marketing et logistiques. Gérant de la filiale française

## **2002-2004**

Power System France SARL - 74 Seynod : Importation et vente d'équipements industriels en BtoB. Chef d'entreprise Création d'une entreprise pour la vente d'équipements industriels. Développement d'un réseau de distributeurs. Elaboration des outils marketing et tableaux de bords. Signature d'un contrat de 200 K€, pour le remplacement du parc machines d'un groupe pétrolier français. Développement rapide du chiffre d'affaire (+ 500 k€ la seconde année), malgré un marché en baisse de 20%. J'ai revendu l'entreprise à mon partenaire industriel italien. 1998-2002 : Mauguère compresseurs - 90 Belfort : Fabricant de compresseurs industriels, filiale française du groupe Atlas Copco n°1 mondial. Responsable de secteur Rhône-Alpes et Auvergne. Signature d'un contrat de 900 K€ pour le métro de Lyon. De plus, le redressement important du chiffre d'affaire de mon secteur de 250 à + de 1 000 K€ (hors marché ci-dessus), avec une amélioration de la marge +10% 1993-1997 : Huot Bauwerk Parquets - 10 St Julien les Villas Animateur des ventes : 18 mois Technico-commercial BtoB: 3 ans 1991-1993 : Olétal SA - 74 Annecy : agencement de magasin - conception et réalisation de magasins 1990 Fidès informatique - 74 Ville la grand : éditeur local de logiciel de gestion pour les artisans 1985-1989 : Coupleurs Gromelle - 74 Vétraz-Monthoux : fabricant de coupleurs hydrauliques - Gestion des stocks et service commercial interne 1984-1985 : Agent de sécurité. 1983-1984 : Pari Mutuel Urbain - 74 Annemasse

## **Atouts et compétences**

---

Manager une équipe interne et externe,  
Développer le chiffre d'affaire en BtoB et accroître la rentabilité,  
Définir la stratégie commerciale et marketing, mettre en place les plans d'actions correspondants.  
Elaborer les prévisionnels de ventes, marges, coûts, et les tableaux de bord,  
Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs : chiffre d'affaire, volume, marge, portefeuille clients,...  
Gérer efficacement le poste client pour améliorer le cash-flow,  
Négocier les accords-cadres,  
Prescription sur des grands projets auprès des maitres d'ouvrage, des architectes et bureau d'études,  
Conduire des projets de l'étude à la réalisation,  
Définir le mix produits adapté au marché, développer les supports d'aides à la vente et techniques, analyser les ROI,  
Organiser la logistique pour améliorer le service client et réduire les coûts,  
Mener les changements et communiquer efficacement,  
Intervenir sur chantiers pour appuyer techniquement les entreprises et veiller à la bonne utilisation des solutions.  
(Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Course à pied / trail, ski alpin, moto.  
Voyages