

David P. - Né
78630 Morainvilliers
19 ans d'expérience
Réf : 1501301829

Directeur regional des ventes btob

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Haute Normandie, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

1993 - 1995 : Maîtrise MST, Commerce et Vente (Université Le Havre)
1991 - 1993 : DUT, Techniques de Commercialisation (Université de Rouen)

Expériences professionnelles

Juin 2012 à aujourd'hui

Directeur Régional des Ventes BtoB SFD Entreprise (Groupe SFR), Opérateur Telecom Directeur des ventes BtoB des régions IDF et Centre Est. Manager de 7 directeurs d'agences et 45 commerciaux sur 20 départements. Vente de solutions de télécommunications et de services complexes auprès des TPME, grands comptes régionaux et nationaux. Résultats : 15 M€ de CA en 2013 avec une croissance de 20%. Iso CA en 2014 - 1er partenaire SFR BT sur IDF et CE en 2013 et 2014.

Juillet 2010 à Mai 2012

Responsable National des Ventes BtoB - Canal Espace SFR Business Team SFR Business Team, Opérateur Telecom Responsable national du développement commercial et de l'animation du réseau de distribution Espace SFR Business Team (54 distributeurs dont 4 nationaux - 800 Ingénieurs commerciaux distribution). Mise en oeuvre et coordination de la politique commerciale, des plans d'action commerciaux SFR BT fixés par la direction générale, ainsi que le suivi des résultats. Manager de 4 responsables commerciaux et d'un responsable marketing en charge des enseignes nationales. Manager fonctionnel de 8 Chefs des Ventes Distribution.

Sept 2008 à Juin 2010

Chef des Ventes Régional IDF - Distribution BtoB SFR Business Team, Opérateur Telecom Responsable de l'animation et du pilotage du réseau de distribution SFR Business Team en IDF (20 distributeurs - 100 Ingénieurs commerciaux distribution). Management d'une équipe de 10 Ingénieurs commerciaux Partenaires.

Sept 2007 à Aout 2008

Responsable des Ventes BtoB - TPME SFR Business Team, Opérateur Telecom Définition des objectifs commerciaux et des plans d'action de la Force de Vente sur le segment TPME, de la stratégie commerciale du segment avec mise en place des indicateurs de pilotage du business chez les distributeurs.

Sept 1996 à Aout 2007

Expériences commerciales Ingénieur d'affaires Grands Comptes Nationaux et internationaux chez SFR BT (2 ans) Ingénieur commercial Grands Comptes chez Cegetel (2,5 ans)
Ingénieur commercial spécialiste IP chez Worldcom (3 ans) Ingénieur commercial chez Bouygues Telecom Enterprise (2 ans) Délégué commercial chez Desk Normandie (1,5 ans)

Langues

- Anglais / espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial

Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.

Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la région. Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie régionale et à son approche commerciale : représentation locale.

Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroître le CA.

Négocier les contrats complexes ou grands comptes.

Management

Diriger et animer la force de ventes.

Recruter les commerciaux et managers.

Mise en place de la stratégie régionale par le biais de plans d'action commerciaux.

Animer les réunions mensuelles.

Assurer la montée en compétence des managers d'agence. Participer aux comités de direction.

Gestion commerciale

Suivre les résultats individuels et collectifs par le biais d'indicateurs de performance.

Valider l'atteinte des objectifs.

Contrôler les budgets.

Analyser les résultats des plans d'action régionaux, d'agences ou individuels.

Garantir la bonne gestion administrative de la région. Assurer les reportings régionaux à la direction commerciale.

(Expert)

Centres d'intérêts

- Cinéma, Voyages, Course à pieds