

Laurent C. - Né le 29/06/1966
56400 Pluneret
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1506010016



Commercial auprès des professionnels

Objectifs

- Atteindre les objectifs commerciaux fixés par la Direction et pouvoir évoluer vers un poste à responsabilité.

Ma recherche

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

Formations

1984 : Notre Dame Le Ménimur 56000 VANNES.
BEP Agent des Services Administratifs et Informatiques.

Expériences professionnelles

01/2010-04/2013

Entreprise TAC. Activité: réhabilitation dans le bâtiment. Responsable Régional. Départements 22, 29, 35, 44, 49, 53, 56 et 85. Prospection/fidélisation/Prescription (architectes, maîtres-d'oeuvre, syndicats de copropriétés, bureaux d'études, services techniques, artisans, particuliers). Gestion des appels d'offres, métrés, devis, commandes, facturations, plannings chantiers. Management, recrutement, formation produits et techniques des applicateurs.

01/2009-06/2009

Entreprise ASTURIENNE (POINT P). Activité: négoce spécialiste en matériaux de couverture. Chargé de Missions. Départements 22, 29, 35, 37, 44, 49 et 56. Management des forces de vente de 9 agences: 15 commerciaux. Accompagnement terrain, organisation et gestion des tournées. Mises en place: tournées duo fournisseurs, journées techniques, challenges commerciaux, formations produits et techniques de ventes, plan de vente et stock ardoises. Prospection, ouvertures de comptes nouveaux clients et prises de commandes sur secteur 29.

07/1997-11/2008

Entreprise LARIVIERE. Activité: négoce spécialiste en matériaux de couverture. Responsable de Secteur. 06/2007-11/2008. Agences Pluvigner Lorient et Pontivy. Gestion commerciale et administrative d'une agence, Pluvigner, 11 personnes, CA 7,5 M€. Responsable de l'animation commerciale des agences de Lorient, 7 personnes, CA 4,5 M€ et Pontivy, 7 personnes, CA 4 M€. Management 25 personnes. Management des forces de vente 2 responsables d'agence et 4 commerciaux. Mise en place des outils de pilotage commercial et suivi de leur utilisation. Optimisation des moyens logistiques et des stocks. En charge de la formation produit. Responsable d'Agence. 10/2003-05/2007. Agence Quimper. Gestion commerciale et administrative d'une agence, 11 personnes, Chiffre d'affaire 6M€. Management des forces de vente 2 commerciaux. Progression du CA +33% en 3 ans. 6ème agence sur 110 en termes de résultats. Agence pilote et créatrice pour la mise en place des halles d'accueil (self-service/show-room) du groupe Larivière. Technico-commercial. 07/1997-09/2003. Agences Quimper, Vannes, Pluvigner. Gestion d'un portefeuille de clients professionnels, fidélisation, prospection, prescription. 1er vendeur du groupe Larivière en catégorie produit ardoises naturelles sur l'année 2002. Dépassement des objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de clients mouvementés. +15% annuel.

11/1989-06/1997

Entreprise PINAULT. Activité: négoce généraliste en matériaux de constructions. Technico-commercial.

09/1991-06/1997. Agence Plougoumelen (56). Gestion d'un portefeuille de 140 clients professionnels, fidélisation, prospection, gestion des commandes et des stocks produits couverture. Progression du CA de + 35% sur la période effectuée. Vendeur interne/Comptoir. 09/1990-08/1991. Agence Sarzeau (56). Vendeur comptoir, accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Vendeur en Libre-Service. 11/1989-08/1990. Agence Plougoumelen (56). Vendeur en libre-service, secteur décoration, accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de professionnels et de particuliers. Gestion des commandes et mise en place en rayon des produits.

11/1984-10/1989

Société SAINT-MACLOU. Activité: Vente tapis, moquette, sol plastique. Vendeur conseil/Vendeur-magasinier/Magasinier. Agences Ploeren, Saint-Brieuc. Accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de particuliers. Mise en place des produits en rayon.

Atouts et compétences

Management, animé par le commerce, la négociation, force de proposition.

Dynamisme, conquérant, goût pour les résultats, aisance relationnelle.

Autonome, sens de l'organisation et du service client. intègre vis à vis de mon employeur (Expert)

Centres d'intérêts

- Vie associative Club de football, fonctions exercées: joueur, éducateur, entraîneur sénior du club, président.
Musique batterie (instrument).