

Stéphane C. - Né en 1980

--

17 ans d'expérience

Réf : 1606081548

Directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

Spécialité: Licence de Mathématiques appliquées aux sciences sociales

Période: 09/1985 - 07/1986

Etablissement: Lycée Jean Moulin (Baccalauréat)

Spécialité: Baccalauréat série D

Faculté de Bordeaux II (Université)

octobre 1986 - juin 1989

Expériences professionnelles

Septembre 2014 - actuellement

Directeur d'agence TECHNITOIT - Angoulême (16) Responsabilités Gestion globale de l'agence sur 5 départements - Commerciale - Technique - Financière - Administrative - Vente - Contentieux Réalisations CA annuel 2M € CA personnel annuel 1,2 M €

Septembre 2006 - juillet 2014

Directeur Régional BIRDSCO SL - Figueres (Espagne - Catalogne) Responsabilités Développement d'une activité de vente directe auprès des particuliers dans le secteur du bâtiment sur la région de Girona (Espagne) Recrutement Elaboration et mise en application des méthodes de vente Suivi de l'activité des commerciaux - accompagnements sur le terrain Organisation des réunions régionales Mise en place des outils de suivi. Gestion financière, technique, commerciale et administrative. Vente Réalisations CA annuel moyen sur la région 7M€

Septembre 2005 - août 2006

Directeur commercial VIA HABITAT SUR Fonction: Direction commerciale - Dvlpt - Stratégie Responsabilité: de 10 à 49 personnes sur un effectif total de 10 à 49 personnes Missions: Gestion globale de l'activité commerciale. Motif du départ: licenciement économique.

Septembre 2004 - août 2005

Directeur ds ventes CAP HABITAT Fonction: Direction des ventes - Chef des ventes Responsabilité: de 50 à 99 personnes sur un effectif total de 50 à 99 personnes CV créé sur Missions: Développement et gestion globale de l'activité commerciale Recrutement Mise en place des actions commerciales Elaboration des méthodes de vente Formation des franchisés Vente Motif du départ: Licenciement économique

Septembre 1998 - juillet 2004

Responsable des ventes K par K Fonction: Chef d'agence - Resp. magasin Responsabilité: de 5 à 9 personnes sur un effectif total de 500 à 999 personnes Missions: Gestion de l'activité commerciale de magasins K par K. Suivi des commerciaux Vente Recrutement. Motif du départ: Proposition de CAP HABITAT

Atouts et compétences

- Commerciale
- Technique

- Financière
- Administrative
- Vente
- Contentieux
- Elaboration et mise en application des méthodes de vente
- Suivi de l'activité des commerciaux - accompagnements sur le terrain
- Organisation des réunions régionales
- Mise en place des outils de suivi.
- Gestion financière, technique, commerciale et administrative.
- Vente (Expert)