

Mathieu S. - Né en 1977
11100 Narbonne
19 ans d'expérience
Réf : 1607141051

Commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

Formations

Bac électrotechnique BTS Technico-commercial à LENS (62).

Expériences professionnelles

Septembre 2015 à février 2016

Responsable Commercial France en Camping-Cars Chez TOORENT/NETOLIDAYS à Narbonne, 15 salariés, CA 4M€ Réseau national de locations, gestions locatives et ventes de camping-cars. Restructuration du service commercial (2 vendeurs et 2 télépro). Ventes : 15 Camping-cars vendus pour 800K€ en 3 mois. Arrêt d'activité suite à liquidation.

2013 à 2015

Technico-Commercial Chez SAIMLEASE Ile-De-France (92) - 6 salariés, CA 2,5M€ Négoces, locations et maintenances de chariots élévateurs, nacelles, grues de camions, auto-laveuses, engins TP, hayons. (CLARK, CESAB, HYUNDAI, HAULOTTE,...). Gestion commerciale du parc de 400 machines suite au départ en retraite du Directeur, et interface des services technique et administratif. Assistance ponctuelle aux interventions de maintenance et visites de sécurité. Ventes : 2 machines/mois pour 600 000€/an, hors maintenances et accessoires, 50% de nouveaux clients.

2008 à 2012

Responsable Commercial France Chez BATTERY SUPPLIES, importateur en Belgique - 45 salariés, CA 17M€. Création du service commercial France : mise en oeuvre de la stratégie de développement, optimisation supply chain, formation et encadrement. Développement et animation des réseaux de distributions : spécialistes Chariots élévateurs et Nettoyage Industriel, franchises et indépendants, grands comptes et constructeurs. CA France de 90K€/an à la prise de poste, développé à 4M€/an.

2003 à 2007

Technico-Commercial sédentaire France Ets NORMAND-NORDYNE (62), fabricant de chargeurs industriels - 40 à 50 salariés, CA 10M€. Participation à la création du pôle batterie traction. Commercial sédentaire en binôme avec le commercial terrain, responsable : ADV, logistique, production et SAV.

1996 à 2003

Service national en Allemagne, téléprospecteur, employé, ouvrier, cariste

Langues

- Anglais : niveau moyen parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Négoces, locations et maintenances de chariots élévateurs, nacelles, grues de camions, auto-laveuses, engins TP, hayons

Gestion commerciale du parc de 400 machines suite au départ en retraite du Directeur, et interface des services technique et administratif

Assistance ponctuelle aux interventions de maintenance et visites de sécurité.

Ventes

Mise en oeuvre de la stratégie de développement, optimisation supply chain, formation et encadrement.

Développement et animation des réseaux de distributions

Participation à la création du pôle batterie traction

Commercial sédentaire en binôme avec le commercial terrain, responsable : ADV, logistique, production et SAV.

Informatique : PC Pack Office. CRM et logiciels de gestion (SAP, SPHINX, UNIX). (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Marche et running, lecture, guitare, mécanique