

Didier P. - Né en 1965
91210 Draveil
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1609131311

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2001/2008 Maire - Adjoint : Délégations : Cabinet, Communication, Evènementiel,
Membre du conseil d'administration Lycée Professionnel (600 élèves)...

1999 3ème Cycle en Gestion des Ressources Humaines et Management,
Animation de la formation à l'IGS / PARIS

1993 HEC Management des Entreprises / PARIS

1982 Ecole des Officiers de Réserve de l'Armée de l'Air

1981 DUT Techniques de commercialisation / LA ROCHELLE

1979 BAC Techniques de fabrication mécanique et électrotechnique / ANGOULEME

1978 CAP Dessinateur en Construction Mécanique / ANGOULEME

Expériences professionnelles

A ce jour

Mission Développeur commercial VESTALIA /Groupe Veolia (Création Fichier commercial, déplacements terrain / Environnement Services Tertiaire à l'Industrie et l'Automobile...)

2010 - 2014

Responsable Commercial, Directeur France 14 personnes, CA : 6M€ BOSCHUNG ENVIRONNEMENT
Véhicules de déneigement et de propreté urbaine. Responsable Commercial IDF et Comptes Nationaux
DULEVO (Mâcon - 71) Matériels et Produits de propreté industrielle et urbaine. Attaché de Direction
Commerciale Mission développement Agence et Régions DISTRAME (Troyes - 10). Industrie, Enseignement,
Hôpitaux, collectivités

2005 – 2009

Responsable Commercial affaires nationales Et Directeur établissement Antilles PRODIM (Vitrolles- 13 / 97
personnes, CA : 32 M€) Matériels, produits et techniques de propreté Industries, collectivités locales,
groupements.

2000 – 2005

Responsable de la succursale Ile de France, Division propreté LABOR HAKO (Plaisir- 78 / 160 personnes, CA :
40 M€) Machines de nettoyage et balayeuses de voirie Animation d'une équipe de 10 personnes Entreprises de
propreté, collectivités, industries

1983– 1999

Responsable des Ventes France FRANCAISE D'INSTRUMENTATION (Troyes-10 / 65 personnes, CA : 13 M€)

Fabrication, importation et revente d'appareils de mesure électriques et électroniques Industrie, enseignement, distribution spécialisée Animation d'une équipe de 20 ingénieurs technico-commerciaux Recrutement du personnel commercial. Directeur Commercial France et Export GROUPE C3F (Rambouillet- 78 / 50 personnes, CA : 10 M€) Distribution, vente de biens industriels et matériels électriques Animation et développement de l'activité sur 4 établissements du groupe. Déplacements Afrique, Dom -Tom. Directeur de Filiale SALICRU France (Alfortville- 94 / 12 personnes, 4 M€) Alimentations stabilisées Gestion administrative, financière et commerciale Gestion du personnel Animation et développement des ventes. Ingénieur technico-commercial LEROY-SOMER (Angoulême- 16 / 7 000 personnes) Vente de matériels électriques, électroniques : Moteurs, Alternateurs...

Langues

- Anglais, Espagnol, Allemand parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Vente et négociation Grands Comptes,
Management, recrutement,
Organisation et animation des forces de ventes
Achats matériels / Produits Tech.,
Gestion de centre de profit, vente terrain
(Expert)

Négociations et

Permis

A et B

Centres d'intérêts

- Démarreur, fonceur, force de proposition, bon négociateur, perspicace ,
Sens des relations, innovateur, proactif, riche en initiatives Aptitudes à la communication...