

Philippe G. - Né
13127 Vitrolles
27 ans d'expérience
Réf : 1705180926

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

BTS Action Commerciale 1982
BACCALAUREAT G3 1980

Expériences professionnelles

Du 03/09/07 à ce jour

TECHNISOL CHAPE FLUIDE HIGH TECH RESPONSABLE COMMERCIAL □ Développement Commercial sur Région PACA □ Suivi des Chantiers

Du 01/09/04 au 30/08/06

LANIER MATERIAUX RESPONSABLE DE SECTEUR VAR □ Suivi Clientèle de Constructeur de Maisons Individuelles □ Spécialisé dans la charpente, couverture et Plaque de Plâtre

Du 01/07/01 au 30/06/04

BAT'MENUISERIE Magasin (Vente Détails et Gros de Menuiseries et Dérivés) RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT (Valenciennes, Lille) 32 Salariés □ Réalisation des objectifs □ Responsable de la Communication (0.5 Millions d'Euros) □ Recrutement, formation □ Animation de l'équipe commerciale □ Compte d'exploitation □ Gestion commerciale et administrative

Du 01/03/98 au 30/04/01

SPPE Le BA Week-End Journal Gratuit DIRECTEUR REGIONAL (PACA) (Marseille, Toulon, Nice, Cannes, Antibes) □ Encadrement commercial □ Compte d'exploitation □ Gestion administrative et commerciale

Du 01/09/90 au 28/02/98

LE GALIBOT (SPIR COMMUNICATION) Journal Gratuit DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES (Douai, Cambrai, Valenciennes, Maubeuge, Charleville-Mézières, Reims) □ Management et animation des équipes comprenant 6 Chefs des Ventes, 37 commerciaux, 8 secrétaires ainsi que 12 salariés de la Distribution. □ Etablissement des comptes d'exploitation hebdomadaires et mensuels. □ Recrutement et formation □ Réalisation des objectifs □ Progression des résultats nets de 1992 à 1998 de lors de 20 à 30 % chaque année □ Gestion d'un budget de 65 MF □ Ouvertures de nouvelles agences

Du 01/11/87 au 31/08/90

PRECOM (Régie Publicitaire Ouest France) Attaché Commercial puis Chef de Publicité

Atouts et compétences

□ Management et animation des équipes
□ Etablissement des comptes d'exploitation hebdomadaires et mensuels.
□ Recrutement et formation
□ Réalisation des objectifs
□ Progression des résultats nets

 Gestion budget
 Ouvertures de nouvelles agences
 Encadrement commercial
 Compte d'exploitation
 Gestion administrative et commerciale
 Suivi Clientèle
 Développement Commercial (Expert)

Centres d'intérêts

- Joueur de Basket de Haut Niveau de 1976 à 1992 International Junior
Capitaine de l'Equipe de France Militaire
Capitaine de Club Olympique Briochin Nationale 1 B (ST Brieuc)
Karting
Badminton
Moto