

Franck T. - Né
69160 Tassin La Demi-lune
20 ans d'expérience
Réf : 1707121012

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

1990 : BTS Action Commerciale
1988 : Baccalauréat Série B, économique et sociale

Expériences professionnelles

DECEMBRE 2015

Responsable commercial MINERVA OIL - Nord-Est CA 30 M€- 40 collaborateurs. Prospection et développement d'une clientèle composée de groupements, de distributeurs, d'agents de marque V.L - P.L , de centres autos, et de fabricants dans le secteur industriel. C.A : 850 K€

OCTOBRE 2014

Chef des ventes Sud Est - ATOS CA 10 M€- 20 collaborateurs Encadrer la force de vente composée de 3 commerciaux et développer une clientèle de grands comptes sur l'ensemble des secteurs d'activités (industrie - Automobile - Transport - TP et Agri) C.A : 420 K€ - M.B.C 145 K€

AOÛT 2013 - OCTOBRE 2014

Responsable régional des ventes - FUCHS LUBRIFIANTS - GROUPE INTERNATIONAL- CA 1 831 M€ - 17 000 collaborateurs. Prospection et développement d'une clientèle composée de concessions, garages, distributeurs, Industriels et utilisateurs. Réalisation : GROUPE FABEMI - ouverture de 17 sites de production. Ouverture et Renouvellement de contrat financier. C.A : 1 300 K€ - 420 T. MB.C 440 K€

JUILLET 2010 - SEPTEMBRE 2012

CHARGE - D'AFFAIRES GRANDS COMPTES Société UNIL OPAL Fabricant de lubrifiants CA 78 M€ 250 collaborateurs - Développement et fidélisation de la clientèle en appliquant la stratégie commerciale définie par le Directeur des ventes auprès d'une clientèle d'industriels et de grands groupes dans le secteur du B.T.P. - Contrat et référencement auprès de VINCI CONSTRUCTION - EIFFAGE GRANDS TRAVAUX - EIFFAGE ENERGIE - BOUYGUES TRAVAUX PUBLICS - SOLETANCHE BACHY TUNNELS - CSM BESSAC - SPIE BATIGNOLLES TPCI - PAPREC RECYCLAGE. - Reporting et suivi des objectifs C.A - marge- produit - volume - R.C. - 2011 C.A 1 400 K€ - 454 Tonnes - MBC 344 K€ - 2010 C.A 1 275 K€ - 380 Tonnes - MBC 318 K€

JUIN 1998 - JUILLET 2010

TECHNICO- COMMERCIAL Société UNIL - OPAL - 49 SAUMUR - Prospection, suivi et fidélisation d'une clientèle composé de distributeurs, de garages V.L - P.L, de loueurs et d'industriels en appliquant la stratégie et les opérations commerciales définis . J'apporte un soutien technique et commercial à travers une écoute active et la mise en place d'actions commerciales tout en préservant la rentabilité sur les départements : 69 - 26 - 01 - 38 - Reporting C.R.E rapport journalier - 2009 : C.A 1 260 K€ - 421 Tonnes - MBC 306 K€ - 22 nouveaux clients pour un C.A réalisé de 132 K€ - 2008 : C.A 1 380 K€ - 458 Tonnes - MBC 330 K€ - 20 nouveaux clients pour un C.A réalisé 120 K€ - 2007 : CA 1 350 K€ - 449 Tonnes - MBC 295 K€ - 15 nouveaux clients pour un C.A réalisé de 105 K€ - 2006 : CA 1 190 K€ - 409 Tonnes - MBC 260 K€ -17 nouveaux clients pour un C.A réalisé de 118 K€

JANVIER 1998 - AVRIL 1998

ATTACHE COMMERCIAL SEDENTAIRE : SOCIETE ODA - Lyon - J'ai assuré la vente d'espace de communication dans les pages banches, pages jaunes, MINITEL et pages zoom pour la régie publicitaire des annuaire FRANCE TELECOM à travers une remise à jour des fichiers clients et des nouveaux abonnés auprès d'artisans - commerçants - PME - PMI.

JUILLET 1993 - Décembre 1997

: Responsable des ventes Société PROLIGHT - LYON - J'ai encadré une équipe de 4 commerciaux dans le développement de l'activité commerciale par la mise en place d'objectif et d'action commerciale dans la vente de prestation et de matériel audio visuel auprès d'une clientèle composée de collectivités, d'industriels et de discothèques.

OCTOBRE 1990 - MAI 1993

Technico Commercial Société ADEQUAT - PLOEMEUR (56) - J'ai commercialisé auprès des Supers, Hypermarchés et des centrales d'achats de la grande distribution des gondoles et modules de présentations sur Sud de la France

Atouts et compétences

RESPONSABLE COMMERCIAL : Prospection, suivi et fidélisation clientèle, développement portefeuille, vente... (Expert)

Permis

B