Stéphane P. - Né le 06/01/1977

77640 Jouarre

17 ans d'expérience

Réf : 1711201154

Responsable d'agence

Ma recherche

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

Formations

2010 : Formation Dale Carnegie - Organisation Commerciale

2006 : Formation Management - Gérer ses équipes & atteindre ses objectifs

1999 : DUT - Techniques de Commercialisation

1997 : Bac S - Scientifique - Option Technologies Industrielles

Expériences professionnelles

Depuis Decembre 2015

Responsable Commercial Régional - FERMACELL (Groupe XELLA) 40 salariés - CA 25 000 K€ Commerce : Management équipe commerciale, Négociations en Centrales pour la région auprès des acheteurs, directeurs de secteurs, chefs de marchés et responsables produits) Technique : Formation acoustique, constructions bois, formation réaction au feu Prescription : Architectes - Economistes - Bureaux d'études - Grands Comptes Marketing : Organisation et animation des salons

2007-2015

Responsable Commercial Régional - MAPEI France Industrie chimie du Bâtiment - 300 salariés - CA 100 000 K€ Commerce : Management équipe commerciale, développement du CA à travers la prise en charge du Réseau (négoce de matériaux et entreprises utilisatrices) Création portefeuille Chimie du Bâtiment. Technique : Référent national gamme bâtiment, voirie et sols décoratifs (type béton ciré) Prescription : Préconisations chantiers / bureaux études / architectes. Marketing : Développement de la gamme Libre-Service, chantiers références parution presse. Organisation d'évènements clients, animation des salons

2003-2006

Responsable d'Agence - MATERIAUX SERVICES (Groupe CRH) 250 salariés - CA 82 500 K€ Management : Encadrement équipe agence (commerce, logistique, gestion de stock) Développement du portefeuille agence, suivi des commandes fournisseurs et recouvrement clients. Gestion des stocks Marketing : Animation des Promotions en lien avec les fournisseurs, restructuration du Libre-Service Logistique : Organisation des tournées chauffeurs, Ventes directes Fournisseurs-Clients

2000-2003

Commercial - UCOPLAST Développement portefeuille en B to B et marchés publics

Atouts et compétences

Commerce : Management équipe commerciale, développement du CA à travers la prise en charge du Réseau (négoce de matériaux et entreprises utilisatrices)

Création portefeuille Chimie du Bâtiment.

Technique : Référent national gamme bâtiment, voirie et sols décoratifs (type béton ciré)

Prescription : Préconisations chantiers / bureaux études / architectes.

Marketing : Développement de la gamme Libre-Service, chantiers références parution presse.

Organisation d'évènements clients, animation des salons

Logistique : Organisation des tournées chauffeurs, Ventes directes Fournisseurs-Clients

Maîtrise de l'outil informatique : Pack Office, CRM, Lotus, Cognos IBM (suivi statistiques)

Animation des services techniques communaux et de l'urbanisme dans le cadre d'un mandat d'élu local (Expert)