

Philippe B. - Né
33890 Gensac
22 ans d'expérience
Réf : 1802081033

Responsable pièces de rechange et équipements

Ma recherche

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

Formations

Juin 2015 à Juin 2016 Management sportif (section Rugby)
Juillet 2012 à Avril 2013 Acquisition de Techniques de Gestion d'Entreprise (Crescendo-65)
2010 Formation Peugeot Financement (Vendeur et Manager)
1992 - 1993 Brevet Technique Automobile - Lycée Claveille - Périgueux (24)
1992 BEP Réparateur Automobile
1990 CAP Réparateur Cycles et Motocycles

Expériences professionnelles

Avril 2017 à ce jour

Directeur Commercial PR Alliance PR

2014-2016

Directeur de Garage LAYUS Reprise de l'activité commerciale Importation de Véhicule Développement commercial Adhésion à l'enseigne DIXTINSON Volume 45VO à 150 VO, 9000 heures APV, Mise en place des financements et de la satisfaction clients

2012-2014

RESPONSABLE DE SITE (V.A.G) DUCASSE SARL Chef des ventes Mission : Développer le CA et réaliser les objectifs du constructeur Développer le financement Pérenniser l'entreprise Réalisation : Pénétration sur marché du financement de plus de 42 %, Résultat financier en progression de 0.7% à 0.95% du CA Volume VN 350 à 390 et VO 190 à 220

2010-2012

Directeur de Concession PEUGEOT Chef des ventes Groupe ALLIANCE Automobile (65) Mission : Développer le CA et réaliser les objectifs du constructeur Développer le financement Pérenniser l'entreprise Réalisation : Pénétration sur marché du financement de 38 %, Résultat financier en progression de 1% sur 2010 -08 % du CA sur 2011, 0.5 % 2012 VN 230 à 350 et VO 150 à 240

2005-2010

Responsable Commercial P R - PEUGEOT METIN (77) Mission : Développer le CA et réaliser les objectifs du constructeur Implantation de la plate-forme PR Développer le portefeuille clients Répondre aux appels d'offres. Définir la politique commerciale avec la direction. Coordonner la réalisation de contrats projets. Initier des stratégies de vente avec le service Marketing Motiver et animer les équipes de commerciaux. Dresser des bilans pour toute opération de stimulation des ventes. Animation des vendeurs itinérants et sédentaires Animation APV du groupe Réalisation : Stock 9 millions à 20 millions d'euros 2007 à 2010 CA 85 Millions Volume pneumatique de 15000 à 33000 pneus Nombre de client de 450 à plus de 900 MBA 7% à 10% Taux de satisfaction clients 75 % à 95%

2004-2005

RESPONSABLE MAGASIN CVP R - PEUGEOT METIN Mission : Gérer les achats PR, Gestion totale du

magasin Prospector l'ensemble du marché potentiel. Répondre aux appels d'offres. Prise de commande
comptoir Préparation des commandes Satisfaction client Réalisation : Progression de CA 2 millions à 2.5
millions d'euros Volume pneumatique de 2000 pneus MBA 6.9% Taux de satisfaction clients 75 %

2002-2004

Chef des Ventes - AD Gironde - Bordeaux (33)

2001-2002

Technico-Commercial - AD Gironde - Bordeaux (33)

2000-2001

Directeur Commercial - Cartoucherie JC - Montcaret (24)

1998-2000

Magasinier - Concession Rover-Seat - Marmande (47)

1997-1998

Commercial - Kernite Lubrifiants - (24)

Atouts et compétences

-  Manager une équipe de 6 à 50 personnes
-  Animation des équipes
-  Elaborer le business plan et veiller à sa mise en oeuvre
-  Garantir la réalisation des objectifs annuels de volume
-  Développement du réseau
-  Maîtriser le programme commercial
-  Gestion des Achats
-  Analyser les marchés
-  Initie les actions marketing
-  Mettre en place les outils de suivi
-  Indicateur de la satisfaction client
-  Augmentation de la performance
-  Motivation des équipes en gérant les compétences de chacun
-  Reporting, Animation des réunions (Expert)

Centres d'intérêts

- Educateur de Rugby
Tir Sportif (Ball-Trap)
Vélo, Jardinage, Bricolage