

Nabil J. - Né le 08/04/1975
67210 Obernai
22 ans d'expérience
Réf : 1803130620

Manager d'équipes opérationnelles / responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

VAE en cours niveau Licence
2002 Niveau Brevet Technicien Supérieur Action Commerciale (OFCI -Asnières) en alternance
1995 Formation Bac Pro Commerce et Services
1992 BEP Ventes actions marchandes
1991 CAP Entretien des systèmes mécaniques (Asnières)

Expériences professionnelles

2013-2017

Directeur société Axéo Services Colmar (franchisé et membre de la Fédération des services à la personne)
Stratégie opérationnelle : Définition du business plan (zone de chalandise, potentiel du secteur, définition du plan d'investissement) Management : Mise en place des process de recrutement et de l'accompagnement formation des salariés. Animation des réunions d'équipes (effectif 10 personnes à temps partiel) Marketing opérationnel : Génération de lead avec distribution de flyers, achat de mots clefs et contact, animation du mini site Pilotage des décisions budgétaires : mise en place d'un tableau de bord mensuel de compte de résultats Développement commercial : Négociation des contrats clients BtoB et toC Obtention de la certification NF suite à l'audit complet des procédures de l'entreprise Principales réalisations : Développement d'une base de 150 clients pour un CA de 250 000€ marge brute 50% Compétences acquises : Gestion complète d'une entreprise

2006-2012

General Electric Lighting France, Division éclairage - Ingénieur Commercial Ile de France-Normandie Picardie (cadre ingénieur position niveau II, convention métallurgie) Principales réalisations CA 1,1M€, 3 à 7% de croissance chaque année Développement du CA au travers des groupes de distribution Sonepar et Rexel (10% croissance) Promotion en prise de responsabilité étendue au secteur Normandie (dès 2007) et Picardie (en 2011), Management de 2 adjoints à partir de 2009 Développement du mix produits sur le secteur LED et éclairage public (10%CA en 2012 LED) Compétences acquises : Autonomie, management d'équipe, travail en équipe à distance (siège en Hongrie, animation formation et informations produits et société).

2004-2006

Société DMF : Force de ventes externe-General Electric Lighting Consumer Responsable secteur Ile de France Ouest Principales réalisations CA 1,7M€, +13% croissance en 2005 soit 192K€. Meilleure marge des 8 régions GE avec un travail sur le mix produits (développement halogène et CFL sur les produits recommandés GE). 12 points de ventes sur 13 en croissance Compétences acquises : Négociation avec chef de secteur et directeur de magasins de budgets commerciaux, négociation d'espace pour mise en avant des produits. Réactivité à la demande client dans un contexte de stress maximal de la grande distribution.

2002-2004

Collaboration au développement d'une entreprise de restauration à Tunis Principales réalisations : Négociation des achats de matières premières localement. Gestion de l'entreprise conjointement avec le directeur du restaurant

2000-2002

France Telecom, Direction Régionale de Créteil Commercial rattaché à la DR, Chargé de mission pour le développement des ventes en B to B. Principales réalisations : Réalisation d'exposition ventes vers des clients professionnels Opération de tractage et exposition auprès des étudiants de l'école vétérinaires de Maisons Alfort (1 000 étudiants touchés pour 78 ventes) Ventes et négociations avec les responsables de comités entreprises (Renault et divers PME) Compétences acquises : Ventes de professionnel à professionnel

Langues

- Français : Langue Maternelle / Anglais : Scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Stratégie opérationnelle : Définition du business plan

Management : Mise en place des process de recrutement et de l'accompagnement formation des salariés. Animation des réunions d'équipes (effectif 10 personnes à temps partiel)

Marketing opérationnel : Génération de lead avec distribution de flyers, achat de mots clefs et contact, animation du mini site

Pilotage des décisions budgétaires : mise en place d'un tableau de bord mensuel de compte de résultats

Développement commercial : Négociation des contrats clients BtoB et toC (Expert)

Permis

B