

**Franck B. - Né**

--

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 1803151349**

## Cadre commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

- o Formation directeur d'agence: Management, gestion.
- o Formation achat.
- o Formation sur la gestion des marges.
- o Formation sécurité.
- o Formation Droit social.
- o Formations spécifiques fabricants: éclairage, chauffage, ventilation, économies d'énergie, tableaux électriques

### Expériences professionnelles

---

#### 2015-2017

Directeur commercial France - CENCO - Vonnas 01540 □ Gestion des agents commerciaux. □ Référencement national chez les principaux distributeurs (Sonepar , Rexel) □ Aide aux achats, établissement des marges de produits

#### 2012-2015

Responsable grands projets - Groupe SONEPAR - Lyon 69000 □ Détection des grands projets sur la région Auvergne-Rhône-Alpes. □ Prescription auprès des bureaux d'études et architectes. □ Participation aux réunions des clubs des décideurs de la région Rhône-Alpes: Cobaty, Ours.

#### 2011-2012

Directeur d'agence - Groupe SONEPAR - Pontarlier/Morbier (25/39) □ Management des équipes. □ Gestion de l'agence. □ Renégociation des achats pour augmenter les marges. □ Application de la politique commerciale du groupe.

#### 2009-2011

Chargé d'affaires grands comptes - Groupe SONEPAR- (01/71/39) □ Développement du chiffre d'affaires chez les installateurs nationaux. (Cegelec, spie, ineo...)

#### 2003-2009

Directeur d'agence CLE □ Groupe SONEPAR - Lons-le-Saunier (39) Management des équipes □ Gestion de l'agence. □ Renégociation des achats pour augmenter les marges. □ Application de la politique commerciale du groupe

#### 1983-2003

Technico-commercial itinérant - Groupe SONEPAR - (01) □ Développement du chiffre d'affaires. □ Fidélisation des clients.

### Atouts et compétences

---

ACHATS

Renégociation des achats pour augmenter les marges.

&#61656; Maîtrise du calcul des marges.

&#61656; Polyvalence technique, commerciale et financière pour appréhender les contraintes globales d'un projet.

#### MANAGEMENT

&#61656; Maîtrise des méthodologies de gestion de projets.

&#61656; Compétences managériales pour animer une équipe et optimiser la performance individuelle et collective.

&#61656; Gestion des commerciaux

#### AUTRES

&#61656; Grande connaissance du marché électrique, de son organisation et de ses acteurs.

&#61656; Gestion du développement des grands comptes.

&#61656; Gestion des grands projets sur la Région Rhône-Alpes (Expert)

### Centres d'intérêts

---

- &#61607; Rugby

&#61607; Randonnée

&#61607; VTT

&#61607; Voyages