

Franck B. - Né

--

35 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.

 Maîtrise du calcul des marges.

 Polyvalence technique, commerciale et financière pour appréhender les contraintes globales d'un projet.

MANAGEMENT

 Maîtrise des méthodologies de gestion de projets.

 Compétences managériales pour animer une équipe et optimiser la performance individuelle et collective.

 Gestion des commerciaux

AUTRES

 Grande connaissance du marché électrique, de son organisation et de ses acteurs.

 Gestion du développement des grands comptes.

 Gestion des grands projets sur la Région Rhône-Alpes (Expert)

Centres d'intérêts

-  Rugby

 Randonnée

 VTT

 Voyages