

Philippe D. - Né
62500 Saint-omer
33 ans d'expérience
Réf : 1804281625

Responsable commercial / directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

1982 BTS Technico-Commercial Ecole de Gestion Commerciale Lille
1980 Baccalauréat F4 thermique et hydraulique Lycée Baggio Lille

Expériences professionnelles

2012-2018

Responsable commercial BDHE Travaux de pose d'éclairage d'électricité et de ventilation Tourcoing Création du département commercial et développement de l'activité CA passé de 0 à 684 k€ Définition et déploiement de la stratégie commerciale, utilisation du carnet d'adresses, élaboration et mise en oeuvre du plan de prospection, création d'un fichier de suivi des prospects, création et envoi de la plaquette, relance téléphonique, étude des projets industriels à venir et contact des entreprises concernées Réception des consultations, élaboration et envoi de l'offre de prix dans le respect des délais, visites des clients du secteur tertiaire, hospitalier, industriel, des architectes, des économistes de la construction et bureau d'études, écoute et analyse du besoin, proposition des produits et services dont solutions techniques innovantes à forte valeur ajoutée, négociation et signature du contrat, fidélisation du portefeuille, suivi de la performance Conseils en matière de stratégie de développement de l'entreprise et participation aux prises de décisions stratégiques, développement des compétences commerciales des dirigeants Gestion des projets des clients Management de deux chefs d'équipe, gestion et optimisation technique des ouvrages avec suivi de l'exécution pour la pose et la maintenance, participation aux réunions de chantier et proposition de services, suivi des projets jusqu'à la réception définitive des travaux et la levée des réserves, veille à la satisfaction globale du client et au respect de la législation en vigueur garantissant la protection des biens et des personnes

2010-2012

Responsable commercial NOVOFERM LUTERMAX Fabrication et distribution de portes métalliques Melun Développement des ventes de solutions techniques dans le tertiaire, l'industrie et l'hospitalier CA passé de 640 k€ à 1,1 M€ Définition et mise en place de la stratégie commerciale, prospection, développement de partenariats avec les attachés commerciaux sédentaires et itinérants des réseaux de grossistes et les menuisiers Rencontre des clients, écoute du besoin et proposition de solutions adaptées, encouragement des clients à tester de nouveaux produits, négociation du prix et prise de commande, gestion et fidélisation du portefeuille de clients grands comptes avec une forte présence terrain, suivi des projets jusqu'au livrable, management d'une assistante et d'un technicien, analyse et suivi des résultats, reporting

1999-2010

Responsable commercial FDEC Travaux de pose de chauffage, menuiserie métallique et ventilation Tourcoing Développement du portefeuille de clients Prospection et fidélisation des clients, élaboration des offres et suivi jusqu'à la commande, suivi des ouvrages dans le tertiaire, l'industrie et l'hospitalier, management de 4 chefs d'équipe et 19 ouvriers

1988-1998

Responsable commercial BAXI DITAC Fabrication et distribution d'accessoires de chauffage Le Blanc-Mesnil Gestion du cycle de vente jusqu'à la satisfaction totale du client Commercialisation de produits d'équipement

thermique : prospection et fidélisation des clients dont grands comptes, management de 6 commerciaux et 1 assistante, suivi de la commande jusqu'à la livraison

1984-1988

Attaché commercial MULLE PATTYN Distribution d'accessoires de chauffage et sanitaire Villeneuve-d'Ascq

Atouts et compétences

Création du département commercial et développement de l'activité

Gestion des projets des clients

Développement des ventes

Développement du portefeuille de clients

Informatique : MS Office ERP : SAP

Logiciels d'études, de devis et facturation pour le bâtiment : EBP, BATIPRIX, BATTAPLI (Expert)