

Cyril L. - Né
78000 Versailles
29 ans d'expérience
Réf : 1805151600

Manager commercial / direction commerciale / chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

2017 Formation ESCP EUROPE Paris. Ecole supérieure de Commerce / Mercuri International. Direction commerciale

2017 Formation anglais Berlitz/ test Toeic. 10 semaines. Niveau B1

2003 Formation Informatique: Windows, Word, Excel, Powerpoint. FORMATION CNAM Versailles.

2000-2001 Formation MERCURI INTERNATIONAL (optimiser la rentabilité/les différentes étapes de la vente).

1999 Formation J.P TRICARD (préserver les marges).

1995 Formation aux techniques de management, Cabinet NOMIS Nantes.

1993 BTS Action commerciale

1991 Baccalauréat série B (économie).

Expériences professionnelles

2011-2017

CHEF DES VENTES NEGOCES ET PROFESSIONNELS (depuis janvier 2016) • Développement du CA. Négociations en centrales achats. Accompagnement des commerciaux (15 personnes). Salons • Développement de la rentabilité. Organisation plan de vente, tarifs, doc mark. Sélection business rentables. • Optimisation de la marge Brut, du mix produit, des coûts transports, de la gestion des litiges. • Fixer les objectifs (CA ,MB, nb clients, nb prospects) objectifs mensuels communs et indiv. • Développement produits, aide au sourcing, au marketing, à la com. Gestion du cash / recouvrement.

2011-2015

CHEF D'AGENCE / création d'agence en 2011 Région IDF+ Normandie et Centre Société DHAZE PLASTIQUE BATIMENT Négoce/GSB/Couvreurs/Etancheurs Négociant spécialisé dans la fourniture de toitures et bardages industrielles en polycarbonate, acier, de véranda en matériaux polycarbonate, polyester, pvc et composite. Solution de désenfumage. Solutions d'étanchéité en aérosol Clientèle de : Négoce, pro et GSB (Point P, Gedimat, CMEM, Leroy Merlin, PME: Couvreurs, Etancheurs...) CA 2011 (17 mois) : 351 KE. CA 2014 : 2 100 KE • Management de 6 personnes : préparateurs /livreurs, assistants commerciaux, commerciaux.. • Délégation de pouvoir du PDG du groupe.: RH, financier, commercial... • Organisation expo Batimat en 2015

2003-2011

RESPONSABLE REGIONAL Région IDF puis élargissement secteur en juillet 2006 (DEP.IDF+76/60/27/28/45/89/58) Société HAROLFr groupe HAROLBATIMENT Fabricant belge de protection solaire extérieur, volets roulants et portes sectionnelles de garages Ventes en b to b et réseaux. • Responsable de secteur. Grande autonomie de décision. Circuit court en B to B référant directeur France. Animation d'un portefeuille client: 300 KE en 2003, 1000 KE en 2010. Entreprise de fermetures du bâtiment. • Progression du CA entre 15 et 20% par an.59 clients facturés en 2010. • Animation, organisation et recrutement de clients partenaires du réseau maison sur secteur. • Gestion de la partie SAV. • Assistance chantier, formation des équipes techniques et commerciales

1999-2003

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL Région Ile-De-France Société WEBER & BROUTIN Fr. groupe St

GobainBATIMENT Fabricant de mortiers techniques et mortiers facades prêts à l'emploi PAQ ISO 9001 CA : 1,4 Milliards de FRF - 800 personnes Ventes push and pull, via négoce en matériaux • Consolidation et développement d'un portefeuille de 50 clients clefs Départements 78, 28, 92, 91, 75 et 95 Secteur colle à carrelage et préparation des sols • Marché très concurrentiel + 21% en 3 ans • Mission de pushing interface négoce / client final + comptes directs • Préconisation de solution technique SAV. • Assistance chantier et formation des équipes de poses

1997-1999

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL Région Ile-De-France Société BLARD SA Pont-Audemer (Eure) TRAVAUX PUBLICS Fabricant de produits en béton préfabriqués destinés à l'assainissement PAQ ISO 9001 CA : 55 MF - 68 personnes. Ventes b to b circuit travaux publics et négoce. • Développer un marché auprès des intervenants du BTP par un produit innovant. • Convaincre et fidéliser une clientèle du BTP (58 clients facturés en 98). • Obtenir une prescription écrite ou verbale des maîtres d'oeuvre, maîtres d'ouvrage publics ou privés. • Conseil technique - Former les équipes de mise en oeuvre. • Gérer les réclamations clients - Négocier les conditions de réglemets. CA 1996 : 230 KF CA 1998 : 1,8 MF

1995-1997

RESPONSABLE DE SECTEUR RESPONSABLE RELATION CLIENTELE Société de courtage G.I.F (Hauts de Seine) Société de placements et assurances Ventes aux particuliers • Formation et management d'environ 5 commerciaux. • Commercialisation, vente directe et exploitation du fichier clients (dép : 78, 94 et 95) tous types de prospection : mailing, couponing, démarchage et télémarket • Suivi clients, commerciaux, remise de contrats et traitement des impayés.

1992-1995

RESPONSABLE DE RESTAURANT Safari-Club de Paris (8°) Champs Elysées Restaurant de luxe, secteur horeca complexe piano-bar et salon de thé. • Maître d'hôtel d'une clientèle de haut niveau. • Responsable du personnel en salle, gestion et contrôle des stocks

1991-1992

RECEPTIONNISTE-HOTEL Hotel-Restaurant de 20 chambres à Courbevoie. • Gestion et accueil de la clientèle. • Responsable de 2 employés d'étage

1988-1991

Divers emplois étudiant : PECHINEY ALUMINIUM, CENTER PARC

Atouts et compétences

- Développement du CA. Négociations en centrales achats. Accompagnement des commerciaux (15 personnes). Salons
- Développement de la rentabilité. Organisation plan de vente, tarifs, doc mark. Sélection business rentables.
- Optimisation de la marge Brut, du mix produit, des coûts transports, de la gestion des litiges.
- Fixer les objectifs (CA, MB, nb clients, nb prospects) objectifs mensuels communs et indiv.
- Développement produits, aide au sourcing, au marketing, à la com. Gestion du cash / recouvrement. (Expert)