

Guy T. - Né
45240 Ligny-le-ribault
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1806281430

Chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

- 2007 Stage de gestion en entreprise par la chambre des métiers et de l'artisanat du Loiret
- 1980 à 1983 Etudes de métreur en bâtiment à l'Ecole St Lambert de Paris XVème (Niveau Bac).
- 1976 à 1979 Ecole de maçonnerie

Expériences professionnelles

2014-2016

Société DEKO Chef des Ventes France Métropolitaine et Hors Métropole CA : 6 M€ - Rattaché à la Direction Générale - Management et gestion du service commercial (6 personnes)

2012-2014

Société DEKO Chef des Ventes Moitié Nord et IDF CA : 3 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Management et gestion de 4 commerciaux

2011-2012

Société DEKO Chef des Ventes Moitié Nord CA : 2 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Management et gestion de 2 commerciaux

2008-2011

Société DEKO Technico-Commercial en coffrage béton CA : 1 M€ - Rattaché au Directeur-commercial - Responsable commercial du développement sur le secteur Centre/Normandie

2007-2008

Société AGIDIS Technico-Commercial - Responsable commercial en matériel électrique

1996-2007

Société CORNET (Concessionnaire John Deere) Commercial matériel agricole - Responsable Commercial en matériel agricole - Responsable développement produit pulvérisation

1995-1996

Société MALECOT (Concessionnaire JCB et Volvo) Commercial matériel travaux-public - Lancement de la gamme compact avec programme de démonstration - Développement d'un nouveau département

1990-1994

Société Publicité DANIEL Chef d'agence - Responsable du développement du secteur province - Management et gestion de 3 commerciaux

1985-1990

Société Publicité DANIEL Commercial en espace publicitaire - Responsable commercial province

1984-1985

Société REX ROTARY Commercial en matériel de reprographie - Responsable commercial photocopieur et imprimante

1983-1984

Service National - Régiment du train et école du service de santé - Chauffeur d'autorité

1979-1983

Société BTPO Ouvrier Maçon - Responsable sécurité - implantation de bâtiments

1976-1979

Société BTPO Apprentissage de Maçonnerie - Apprentissage en alternance

Atouts et compétences

- Prospections, prises de commandes et suivi des livraisons
- Suivi et optimisation des leviers commerciaux
- Gestion des budgets communaux
- Responsable du développement sur un secteur comportant plusieurs départements
- Responsable du développement des grands comptes en France (métropole et hors métropole) et à l'étranger
- Campagne de démonstrations et mise en route des matériels aux champs du matériel
- Développement nouveau produit
- Management et gestion du service commercial (de 2 à 6 commerciaux itinérants)
- Elaboration et application de la stratégie commerciale
- Mise en place de la politique commerciale (gestion des taux promo, prévision de ventes, politique tarifaire) (Expert)

Permis

B ; EB ; C ; EC

Centres d'intérêts

- Le Jardinage & le Bricolage.