

**Christophe P. - Né**

--

**26 ans d'expérience**

**Réf : 1807090934**

## **Responsable commercial**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

2013 : Remise à niveau informatique (pack office, messagerie, agenda électronique).

1993 : BTS Force de Vente en alternance- apprentissage Sté MINGAZ

1999 à 2011 : Pompier Bénévole (Grade de 1ere classe et obtention des diplômes de 1er secours et Réanimation)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2007 à ce jour**

RESPONSABLE DE REGION ET D'AGENCE - FRISQUET Produits : Fabrication de chaudières au gaz et de pompes à chaleur / Secteur : Champagne-Ardenne, Picardie, Meuse ▪ Missions : Gérer l'agence/le secteur, Développer la clientèle sur 4 départements, Former les installateurs aux produits. - Développement de l'agence et de ses ventes. - Création de cette agence sur le secteur et agrandissement. - Négociation des contrats annuels avec les distributeurs. - Gestion des grossistes et de leur stock. - Suivi et prospection de la clientèle / Mettre en place des actions commerciales. - Former les installateurs et les écoles d'apprentissage à la connaissance des produits et de sa technique. - Organisation de soirées présentation produits avec des intervenants et participation à des salons professionnels. - Organisation de challenge-voyage pour la clientèle. ▪ Résultats : Développement des ventes chaudières de 34% et création d'une nouvelle agence Frisquet à Reims

#### **1999-2007**

TECHNICO-COMMERCIAL - FRISQUET Produits : Fabrication de chaudières au gaz et de pompes à chaleur / Secteur : 51- 52- 10 ▪ Mission : Développement et suivi technique/commercial des installateurs sur mon secteur. - Développer la clientèle et les ventes de chaudières sur le secteur. - Tournées avec les commerciaux - grossistes. - Formation des installateurs. - Prospection des bureaux d'études, des maîtres d'œuvres, et des architectes. ▪ Résultats : Augmentation du CA de 40%, Progression des ventes de chaudières de 30%, Apporteur de nouveaux clients (clientèle triplée en 7 ans).

#### **1994-1999**

TECHNICO-COMMERCIAL - MILER Produits : Sanitaire et chauffage / Secteur : 51 ▪ Mission : Développement CA en prospection auprès des installateurs. ▪ Résultats : Augmentation du CA de 32%, développement de la clientèle avec de nouveaux artisans

#### **1991-1994**

COMMERCIAL - Sté MINGAZ Produits : Vente de mobilier de bureau/matériel informatique / Secteur : 51 ▪ Mission : Prospection des entreprises et administrations sur le secteur de Châlons-en-Champagne/Vitry le François. - Devis pour ces mêmes clients en informatique / Proposition d'agencement en mobilier de bureau.

### **Atouts et compétences**

---

- Déterminer les objectifs annuels avec les distributeurs en chauffage-sanitaire.
- Animation de réunions d'informations

- Négocier des objectifs commerciaux
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Suivre le budget des actions commerciales
- Echanger les informations sur l'état du marché avec les autres responsables et la direction.
- Gérer des technico-commerciaux sur leur secteur
- Animer des journées de formation professionnelle et technique
- Mettre en place des animations et des challenges
- Management d'équipe□
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale
- Gestion des ressources humaines sur l'agence
- Etablir des devis pour des projets complexes
- Techniques de vente
- Eléments de base en gestion des ressources humaines
- Travail en équipe
- Informatique : Pack office
- Gestion comptable et administratif
- Techniques d'animation d'équipe
- Argumentation commerciale
- Technique de négociation commerciale
- Technique de prospection commerciale
  - prescription auprès des architectes, BE, MO...□□□
- organisation, préparation, participation à des salons professionnels (Expert)

## Permis

---

B et EB

## Centres d'intérêts

---

- Rénovation de maisons, Pratique du football en club (vétérans)