

Anthony L. - Né
13006 Marseille
28 ans d'expérience dont 16 à l'étranger
Réf : 1807170913

Directeur centre de profit

Objectifs

- Après 3 ans d'études à l'université aux Etats Unis en business administration et plus de 20 ans d'expériences dans le domaine de la négociation matérielle travail public je souhaiterais aujourd'hui rejoindre une nouvelle équipe en France ou à l'étranger au sein de laquelle je saurais être force d'exécution et atteindre les objectifs fixés.
Autonome, réactif, créatif

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services Commerciaux.

Formations

1989 : BA, Business Administration
Lacrosse Université. aux Etats Unis

Expériences professionnelles

2013 - 2017

Directeur Exécutif Ventes et transaction journalier Gestion des ventes, Export, Développement à l'international. Créer & suivre les reporting : CA, Marge, Dépense..., logistique : optimisation la gestion du temps et de l'espace. Optimisation des couts, fin négociateur.

2006 - 2013

Directeur centre de profit Concessionnaires: Toyota, Manitou, Bobcat, Doosan, Indeco. Management de 12 personnes, commercial, service après-vente, ADV, Communication. Gérer l'après-vente. Gérer un portefeuille de plus de 3000 clients (TPE, PME, grands comptes). En charge du budget, de la stratégie commerciale, de la politique de vente et des objectifs de B.U. Garantir le respect des normes QHSE. Management multi sites. Une approche pluridisciplinaire des situations, Membre du comité de direction.

2001 – 2006

Création de la société à l'étranger. Ventes aux enchères locales et internationales. Prospection et obtention de nouveaux marchés (Locale Michigan, Internationale), Optimiser les flux, les surface de stockages, les délais de livraison, la sécurité et les procédures de manutention.

1995-2001

Directeur commercial. Concessionnaires: Bobcat, 3 sites 1000 VN, 40 collaborateurs BABCAT Dubaï. Parc de 450 machines d'occasion, négoce de BTP et miniers. Animation et encadrement des collaborateurs sur 3 sites: Commerce, financement, ADV, prépa V.N., V.O. Réorganisation de l'équipe de vente, recrutement, formation de l'équipe - Gestion et commande des V.N. Animation de trois agents Membre du comité de direction

1992-1995

Responsable des ventes société Bobcat neuf Création d'une structure de vente aux entreprises (création du poste) Mise en place d'un accueil spécialisé Entreprises au SAV, de 2-3 véhicules/mois à 30% à 35% en 18 mois, gestion de grands comptes ; 2ème du challenge LLD Développement de l'offre Bobcat Lease.

1990-1992

Technico-commercial • Mise à jour du fichier client, prospection et développement de la clientèle artisans du BTP, PME et particuliers. • Développement de l'offre de location, organisation et exposition des manifestations commerciales ? 1er poste de commercial, objectifs atteints pour les lancements des nouveaux chargeurs 700; challenge vente BC gagné

Langues

- Anglais et Arabe : Bilingue parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial

- ? Définir et décliner les orientations stratégiques d'une structure
- ? Gestion des ventes en France et à l'export
- ? Gérer une force commerciale itinérante ou sédentaire
- ? Recruter, former, animer, accompagner, évaluer
- ? Stratégie de marque, réponses aux appels d'offres (privés/publics)
- ? Négoces grands comptes (constructeurs Matériels BTP/PL
- ? Développement à l'international
- ? Optimisation du rapport qualité/prix
- ? Vente de services, matériels ou logiciels complexes, ventes directes et indirectes, LLD Full services

Management et organisation

- ? Pilotage de projet.
- ? Management d'équipe.
- ? Animation et fidéliser des réseaux de clients nationaux et internationaux (plus de 30000 clients).
- ? Créer et suivre les reportings: CA, marge, PM, Dépenses
- ? Elaborer et gérer les budgets, maîtriser/réduire les coûts d'un service, recouvrir les créances.
- ? Gérer des équipes pluridisciplinaires (bureau d'études fabrication, logistique, après-vente, qualité, compta, RH).
- ? Mettre en place des accords cadres.

Informatique

- Pack office
- Mail listing control
- Mistral (gestion financier et parc)
- Réseaux sociaux
(Expert)

Centres d'intérêts

- • Histoire antique et médiévale
- Théâtre, Musique
- Sport: water-polo, sambo, MMA