

Frédéric C. - Né
28410 Boutigny-prouais
26 ans d'expérience
Réf : 1807241208

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

1990 - Baccalauréat B - Gestion

Expériences professionnelles

2012-2016

VELCRO INDUSTRIES - Ingénieur Commercial - Spécialiste national des applications de la construction et du bâtiment (HOME-OFFICE) - Mise en place des outils et techniques commerciales pour ouverture du marché du bâtiment, - Organisation de meetings avec les départements R&D, marketing des groupes leader sur le marché. - Développement de projets collaboratifs. - Suivi et négociation des paramètres financiers avec les départements achat et commerciaux, - Conseil et suivi de la mise en place des procédures techniques, - Développement et participation au dépôt de brevets internationaux

2010-2012

SOCIETE S.E.A.E. - Attaché Commercial Eclairage industriel (HOME-OFFICE) - Suivi clientèle installateurs, grossistes, bureaux d'études et architectes, Secteur PARIS, départements 27, 28 et 78 ainsi qu'une partie du 92. - Réception des commandes, réalisation des offres de prix, négociation des conditions financières et techniques, - Conseil et suivi des projets, - Objectif de 800 000 euros HT en 2011. C.A. réalisé sur la période : 950 000 euros HT

2009-2010

DistriLED France - Direction commerciale Grands Comptes (HOME-OFFICE) - Mise en place de la logistique import/export en Europe et Asie, - Création et mise en ligne du catalogue complet, des documents techniques, - Lancement du site internet, - Mise en place de contrats d'Etat et de référencements auprès de distributeurs nationaux

2005-2009

DistriLED GMBH - Chargé d'affaires France (HOME-OFFICE) - En charge de l'ouverture du marché éclairage LED en France, - Mise en place de contrats d'Etat, - Mise en place de référencements institutionnels

2004-2005

STIM SARL - Directeur Commercial - Responsable d'une équipe de vingt négociateurs immobiliers répartie sur cinq sites dans les Yvelines, - Augmentation du chiffre d'affaires de 30% sur la période

1996-2004

GROUPE AB SARL - Direction Générale - Création d'un groupe immobilier comprenant les entités AB
Transactions : sept agences immobilières dans les Yvelines, Ab Expertises : Filiale d'expertises (amiante, plomb, termites, mesurage Loi Carré) Ab Financement : Filiale spécialisée dans le courtage de prêts immobiliers
Ab Réalisations : Filiale de travaux de rénovations d'habitats Groupe AB : Centrale d'achat des entités AB

1994-1996

SOCIETE S.C.I. - Responsable Administration de biens et Service Commercial - En charge du portefeuille

d'administrateur de biens, - Direction de deux sites dans les Yvelines dans le domaine de la transaction immobilière

1992-1994

AFF'IMM SA - Responsable Service Administration de biens - Création du Service et du portefeuille de gestion à Paris 16e, - En charge du recrutement et la mise en place de l'équipe administrative et de l'équipe commerciale

1990-1992

CABINET BONS SARL - Employé de Gestion - Chargé du suivi du portefeuille de gestion. (Encaissement des loyers, règlement des charges de copropriété, établissement des liasses fiscales etc...)

Atouts et compétences

Négociation - Ouverture de marchés - Prescription - Fidélisation - Veille de terrain - Reporting - Challenger - Maîtrise technique - Home-office (Expert)

Centres d'intérêts

- Les voyages.

La nature et plus particulièrement la végétation tropicale.

L'écriture