

Philippe L. - Né le 08/01/1969
13008 Marseille
24 ans d'expérience
Réf : 1808061529

Commercial

Objectifs

- Bonjour Madame , Monsieur,

Avec plus de 15 ans d'expérience dans le développement de structures, commercial et RH ,pour le groupe Saint-Gobain, j'ai pu intervenir aussi bien sur l'ouverture de points de vente, que sur la détection et la fidélisation de collaborateurs à potentiel, et de leur montée en compétences.

Orienté résultats et de la satisfaction clients, je suis à même de développer et fidéliser un portefeuille de clients B to B, de fédérer les équipes autour d'un objectif commun, ainsi que de gérer un ou plusieurs centres de profit du point de vue financier et administratif et managérial. Capable de vous assister dans la définition ou la déclinaison de votre stratégie commerciale, dans le développement de réseau ou encore dans le management, je souhaite intégrer un poste qui me permette de participer à un challenge humain, commercial et au pilotage de la performance.

Synthétique, réactif et tenace, j'ai su dépasser les objectifs fixés en respect des contraintes humaines et financières et en respect des valeurs de l'entreprise.

Disponible immédiatement et mobile sur la région PACA, je me tiens à votre disposition pour tout échange.

N'hésitez pas à me contacter.

Très cordialement.

Philippe Lerda.

Téléphone :06.16.93.61.54

mail: philippelerda@

Ma recherche

Je recherche un CDI, en PACA avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

DUT Genie mecanique

DESTC Commercial Bac+4

Expériences professionnelles

Responsable secteur Distribution

2017-2018 : Responsable de Secteur Distribution (Secteur 13/83) -Société KP1. Responsable d'un portefeuille de 180 Clients (CA / 5M€) dans le secteur du BTP (spécialiste dans le béton Pré-contraint) . •Suivre les performances , réaliser des reportings commerciaux et les prévisions de vente •Analyser les marchés, réaliser la veille des tendances et de la concurrence •Réaliser des recommandations d'innovations et de rénovations produits . •Coordonner le développement produit, packaging et outils d'aide à la vente •Organiser le lancement commercial de nouveaux produits. Gestion des Litiges . •Animer les gammes : conception et mise en oeuvre des campagnes de communication et promotions •Etre force de proposition sur l'orientation et la mise en place de la stratégie commerciale. 2017-2007 :Directeur de 2 Agences sur Marseille (13) : 14 Personnes .CA : 6 M€ .Amélioration du résultat net d'Exploitation (R.E)de 14% en 6 ans. . Amélioration Crédit clients. Gestion des Litiges (Retour financiers: + 120 K€sur 4 ans) .Développement nouveau concept du Libre Service en Agence et du Site Marchand Internet.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- .Gérer et Développer les centres de Profits (Suivi des objectifs Budgétaires).
- Suivre et manager les équipes opérationnelles: Fédérer et organiser l'Activité. Vision à long terme.
- Respect ,applications et contrôle des procédures. (Expert)

Centres d'intérêts

- VTT, Foot, Randos, cinéman, concerts.