

Thierry C. - Né le 05/02/1973
30680 St-dionisy
16 ans d'expérience
Réf : 1810110530

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2017 Formation et diplôme S.S.T et sécurité incendie Veolia
2012 Management - Gestion et exploitation de centre de profit PGA Motors
2011 Formation et certification continue au poste de manager BMW France
1995 Bac Pro Commerce Pigier Nîmes

Expériences professionnelles

2016 à ce jour

CHARGE D'AFFAIRES DECHETS INDUSTRIELS DANGEREUX SEVIA-VEOLIA Agence de Sommieres (30)
• Responsable du secteur Gard et Lozère, entreprises et collectivités. • Gestion d'un portefeuille de 150 clients et 35 déchetteries.

2016

CHARGÉ DE MISSION FÉDÉRATION FRANCAISE DU BATIMENT Gard / Vaucluse • En charge des élus et futur élus • Mise en place du processus de sélection des candidats a la CMA • Préparations et animations des réunions de 35 chefs d'entreprises • Recrutement des candidats et élaboration de la stratégie

2012-2015

DIRECTEUR COMMERCIAL - Membre du CODIR CONCESSION BMW-MINI (Nîmes, Arles et Ales) GROUPE P.G.A MOTORS France • Gestion des coûts : remise en états des voitures, personnel, fonctionnements • Respect des standards et politique commerciale du constructeur • Réorganisation fonctionnelle des services et optimisation des process • Augmentation du C.A - 800 k€ en 2012 + 70 k€ en 2015 • Création d'une synergie d'équipe de 15 collaborateurs • Elaboration et suivi des budgets et tableaux de bord

2006-2012

RESPONSABLE V.O. CONCESSION BMW-MINI (Montpellier) GROUPE GRIM • Création et mise en place de toute l'activité occasion. • Standard et politique qualité (respect des chartes constructeur et du groupe) • Management des actions commerciales et marketing

2005-2006

COMMERCIAL Magasin CONCESSION VW- AUDI (Nîmes) GR COUSTY • Augmenter les ventes en quantités et en qualités, augmenter le C.A financement

2002-2005

RESPONSABLE COMMERCIAL SARL LAMBERTIN (Ales) • Manager - Suivi clients et fournisseurs, mise en place ISO 9001 • Suivi et négociations avec partenaires financiers

Atouts et compétences

- ☐ Manager - Suivi clients et fournisseurs, mise en place ISO 9001
- ☐ Suivi et négociations avec partenaires financiers

- ☐ Augmenter les ventes en quantités et en qualités, augmenter le C.A financement
- ☐ Management des actions commerciales et marketing
- ☐ Elaboration et suivi des budgets et tableaux de bord
- ☐ Gestion des coûts : remise en états des voitures, personnel, fonctionnements
- ☐ Respect des standards et politique commerciale
- ☐ Recrutement des candidats et élaboration de la stratégie
- ☐ Gestion d'un portefeuille clients (Expert)

Centres d'intérêts

- • ☐ Président d'honneur de l'Espoir Foot ball Club Vaunageols
- ☐ Membre fondateur et actif du Rotary Nimes 21