

Isabelle L. - Née
76960 Notre Dame De Bondeville
28 ans d'expérience
Réf : 1810250746

Responsable commerciale et prescription

Ma recherche

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

Formations

Certificat de fin d'études secondaires

Expériences professionnelles

2011 à ce jour

Responsable de secteur négoce et prescription OPTIMUM S.A.S - 60M€ (Fabriquant de façades et aménagements de placards) Création du secteur Normandie avec une forte mission de prospection pour l'accroissement de la DN ; objectif atteint et dépassé avec +74% sur les 3 dernières années. Suivi des référencements et animation des points de ventes des enseignes négoce et spécialistes. Mise en place, développement et suivi de la prescription, participation active au GIP (groupement industrie promotion). Gestion des grands comptes et suivi de projet jusqu'à la réalisation (BOUYGUES - EIFFAGE ...)

2003-2010

Assistante en gestion d'entreprises artisanales de Travaux Publics - SARL MTPS - ODEON TP - SAP TP - 1,5 M€ Secrétariat et gestion administrative, comptabilité générale. Responsable sécurité en entreprise (DICT - Plan de prévention). Responsable qualité assainissement (Charte ANC). Références chantier : FREE - ALTITUDE TELECOM - EPARCO

1996-2002

Responsable de secteur - OPTIMUM SA - Groupe PARISOT Secteur Centre, Bretagne et Pays de Loire. Développement du portefeuille clients négoce et entreprises du bâtiment : évolution du CA sur la dernière année de +25% Prescription, valorisation des produits d'agencement en 3D

1989-1994

Inspecteur commercial - Groupe ISOROY (Industrie des panneaux à base de bois) Secteur Normandie et Bretagne. Prospection (doublement du portefeuille clientèle). Valorisation des marges à partir d'un centre de profit. Développement de projets de valorisation de la qualité, de la sécurité et de respect de l'environnement (EUROKOUME).

Langues

- Anglais : Niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial
Appliquer la politique commerciale globale de l'entreprise.
Assurer une forte présence terrain.
Animer le réseau de vente.
Prescrire sur des actions ciblées.
Référencer et promouvoir les nouveaux produits.

Transmettre les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie régionale.

Management

Monter des opérations d'animation commerciale.

Animer les réunions produits.

Former et accompagner les équipes de vente des revendeurs.

Négocier les contrats, suivre les grands comptes.

Gestion

Suivre et analyser les résultats.

Proposer des plans d'action en ligne avec la stratégie de l'entreprise.

Garantir la bonne gestion administrative du secteur.

Reporter l'activité à la direction commerciale (Expert)

Centres d'intérêts

- Voyages, lecture, salsa cubaine.