

Laurent P. - Né
78790 Septeuil
24 ans d'expérience
Réf : 1811280643

Directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2001 : Formation

- Formations techniques de vente / tournées accompagnées (organisme OGMA)
- Formations management commercial / conduite et animation de réunions (organisme OGMA)
- Formation scientific methods GRID de la supervision

1991 : Bac +2

BTS façades légères du bâtiment

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :

Directeur d'agence chez Prajault Sarl

- Expertises et conseils en fermetures du bâtiment
- Etudes et chiffrages de dossiers
- Prises de mesures
- Suivi de chantiers

2012 - 2016 :

Responsable Ile de France chez Groupe Prestapose (logiplast)

- Gestion du porte feuille client
- Suivies et réponses aux appels d'offres
- Elaboration et mise en oeuvre du planning
- Suivi du budget et réalisation des ouvrages
- Négociation et achats auprès des fournisseurs

2009 - 2012 :

Directeur adjoint chez Groupe Plm (paris Fenetres)

2008 - 2009 :

Directeur d'agence chez Groupe Rexel (rodrigue)

2007 - 2008 :

Directeur d'agence chez Groupe Wolseley

2001 - 2007 :

Directeur d'agence chez Groupe Arcelor

1999 - 2001 :

Chef régional des ventes Ile-de-France / Eure et Loire chez Groupe Berner

1997 - 1998 :

Formateur terrain chez Groupe Berner

1996 - 1997 :

Commercial terrain chez Groupe Berner

1993 - 1996 :

Chargé d'affaires chez Société M.a.v.s. (vérandas, Menuiseries Pvc Aluminium)

Atouts et compétences

- MANAGEMENT -

- Fédération et bâtisseur
- Encadrement et animation du personnel
- Accroissement du CA en préservant les marges
- Coordination de l'action commerciale en appliquant la politique d'entreprise
- Contrôle du compte d'exploitation
- Elaboration du budget
- Conduite de réunions et entretiens
- Recrutements

- MARKETING -

- Animation de salon (Bâtiment)
- Organisation de journées portes ouvertes
- Conception de challenges promotionnels
- Visites de sites professionnels réservées à la clientèle
- Participation au référencement de gammes produits

- COMMERCIAL -

- Prospection auprès de clients nationaux et régionaux du bâtiment
- Développement de grands comptes nationaux et régionaux
- Augmentation des lignes de produits chez les clients
- Connaissance de la concurrence pour parfaite maîtrise
- Gestion commerciale : logistique, budgétisation, négociation commerciale

- FORMATION -

- Formation de nouveaux commerciaux, évaluations de leurs compétences et connaissances des produits, techniques de vente et organisation sur le terrain
- Mise en place de plans de tournées

Centres d'intérêts

Collectionneur tinton, peinture, Musique Harmonica