

Severine T. - Née
33380 Belin Beliet
18 ans d'expérience
Réf : 1812140623

Responsable grands comptes

Ma recherche

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

Formations

1991 : Bac
Baccalauréat B

Expériences professionnelles

03/2017 - 04/2017 :

Responsable d'exploitation projet NOE EURATLANTIQUE
Mise en place du projet

07/2011 - 01/2016 :

Responsable Grands Comptes Sud-ouest chez Brand France Sas sur Mérignac

Responsable Grands Comptes dans le secteur de la location de matériel BTP, activité Coffrage Etalement pour les trois agences Sud Ouest (Limoges, Bordeaux, Toulouse)

Portefeuille clients Majors de la construction en France : Eiffage, Bouygues Construction, Vinci Construction France...

- Evolution de la stratégie commerciale du groupe par la mise en place auprès des majors de contrats cadres et de produits innovants.
- Participation à l'obtention de la certification Mase dans les agences de Bordeaux et Toulouse.
- Accompagnement de la force locale de vente pour la bonne mise en oeuvre des contrats conclus avec le portefeuille clients Majors.
- Gestion de projets complexes avec suivi des études, du chantier, de la facturation et résolution des éventuels litiges.
- 3 chantiers principaux en 2013-2014 :
 - Eiffage Construction Poitou Charente - Gare de Poitiers - 475k€
 - Eiffage Construction Midi-Pyrénées - Le Cerdana Toulouse - 367k€
 - Vinci Construction France - Patio de plaisance Arcachon - 275k€

03/2009 - 07/2011 :

Chef d'Agence chez Harsco Infrastructure sur Limoges

- Agence de location et de mise en oeuvre de matériel de coffrage, d'étalement, de matériel d'accès, leader sur le marché français.
- Management équipes pluridisciplinaires (bureau d'études, personnel prestation, personnel sav, personnel dépôt, personnel administratif, encadrement de la force commerciale itinérante et sédentaire).
- Recrutement et formation des commerciaux juniors.
- Développement de la stratégie commerciale du groupe.
- Elaboration et gestion de budgets (maîtriser et réduire les coûts des différents services)
- Négociation avec les clients Grands Comptes

03/2002 - 03/2009 :

Chargée d'affaires chez Sgb France sur Limoges

- Prospection dans le but de développer le portefeuille clients dans le secteur de la location de matériel de coffrage d'étaisement et de matériel d'accès.
 - Visites de chantiers et études techniques sur plans gros oeuvre. Réalisation d'offres complémentaires et innovantes.
 - Actions commerciales : participation à des salons du bâtiment
- Encadrement des commerciaux juniors

12/1999 - 03/2002 :

Chargée d'affaires chez Extand Commerce sur Limoges

Développement du portefeuille clients

Atouts et compétences

- Négociation clients Grands Comptes.
- Construction et contractualisation d'accords commerciaux
- Développement et fidélisation du portefeuille clients
- Etudes techniques avant projet
- Contrôle et suivi des commandes. Gestion et suivi administratif et financier
- Gestion équipes pluridisciplinaires (Bureau d'étude, administratif, dépôt et chantier)

Permis

Permis Permis B