

Jean-yves L. - Né
95660 Champagne/oise
32 ans d'expérience
Réf : 1812211145

Directeur des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1986 : Bac +2

o D.E.U.G Sciences et Structures de la Matière

1986 : Bac +2

o D.U.T Techniques de Commercialisation

1986 : Bac +4

o Maîtrise de Sciences et Techniques

1984 : Bac

o Baccalauréat série D

Expériences professionnelles

2010 à ce jour :

Directeur des ventes France (C.A 40M€, 34 personnes) chez Groupe Saint-gobain, Lapeyre Industrie, Société Gimm Menuiseries (fabrication Et Commercialisation De Menuiseries Intérieures Et Extérieures)

2008 - 2010 :

Directeur Régional (C.A 28M€, 23 personnes) chez Stradal (éléments Préfabriqués En Béton Et Pierre Reconstituée) Cergy (95) 1500 Personnes, C.a : 250 M€. Filiale Du Groupe Crh

2000 - 2007 :

Directeur commercial bâtiment et spécialités (C.A 19 M€) chez Stradal (éléments Préfabriqués En Béton Et Pierre Reconstituée) Cergy (95) 1500 Personnes, C.a : 250 M€. Filiale Du Groupe Crh

o Mise en place et gestion d'une organisation commerciale et marketing pour

les gammes destinées aux professionnels

o Animation et encadrement d'une équipe de 20 personnes

1999 - 2000 :

Directeur du marketing et des ventes chez Everite/novatech (plaques De Couvertures Fibres Ciment Et Polyester) Descartes (37) 250 Personnes, C.a :40 M€. Filiale Du Groupe Saint-gobain

o Dans le cadre de la reconversion des activités de la société Everite, élaboration et mise en place d'une stratégie marketing et communication adaptée à une gamme de produit innovante

1998 - 1999 :

Moniteur des Ventes (2ème couronne IdF), 27 commerciaux, 50 M€ chez Point P Idf (négoce De Matériaux De Construction) Nanterre (92) Filiale Du Groupe Saint-gobain

o Mise en place de l'organisation commerciale, formation aux techniques de vente, constitution des portefeuilles

clients

o Mise en place du reporting et contrôle des résultats

1996 - 1998 :

Directeur Réseau Agences (C.A 62 M€) chez Hilti France (outillage Et Fourniture Pour Le Bâtiment) Magny (78)
C.a 122 M€, 750 Personnes

- o Encadrement et animation de l'équipe des 32 Magasins
- o Gestion des investissements, responsable des résultats d'exploitation
- o Responsable des implantations et re-localisations des agences

1993 - 1996 :

Adjoint du Directeur des Ventes France (C.A : 23 M€, Siège (92) chez Isover Saint Gobain (isolants En Laine Minérale) C.a 185 M€, 1100 Personnes

- o Mise en place, suivi et animation de la force de vente G.S.B
- o Responsable des grands comptes
- o Référencement auprès des grandes centrales d'achat, élaboration de plans d'action commerciale

1991 - 1993 :

Chef de produit puis Chef de marché des Bâtiments Industriels et Commerciaux et de l'isolation par l'extérieur (C.A: 20 M€, Siège (92) chez Isover Saint Gobain (isolants En Laine Minérale) C.a 185 M€, 1100 Personnes

- o Définition de la stratégie marketing et animation du marché
- o Développement nouveaux produits

1988 - 1991 :

Délégué régional bâtiment (C.A : 4 M€, Bordeaux (33) chez Isover Saint Gobain (isolants En Laine Minérale) C.a 185 M€, 1100 Personnes

- o Secteurs 15, 19, 24, puis 33 et 24

1986 - 1988 :

Conseil en Marketing et Communication (Paris) chez Isover Saint Gobain (isolants En Laine Minérale) C.a 185 M€, 1100 Personnes

- o Etude des besoins, préconisations et mise en place de plans d'action

Atouts et compétences

- Stratégie marketing de différenciation
- Elaboration et suivi budgétaire
- Organisation et gestion d'une unité régionale
- Encadrement et organisation des équipes de vente
- Développement externe et gestion des résultats d'exploitation
- Négociation grands comptes Négoce et GSB
- Marketing produit et opérationnel
- Prescription et suivi commercial
- Etude des besoins, préconisations et mise en place de plans d'action

Centres d'intérêts

Moto, nautisme, tir sportif, bricolage