

Marie-pierre T. - Née le 04/01/1968
74600 Annecy
25 ans d'expérience
Réf : 1812290613

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac +5 à Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers (ENSAM) sur Paris
Diplôme d'Etudes Approfondies (DEA) en Conception de produits nouveaux et gestion de projets

1992 : Bac +4 à Faculté des Sciences d'Angers
Maîtrise Sciences et Techniques (MSTI) en Innovation et Conception de Projets

1989 : Bac +2 à Institut Universitaire de Technologies sur Annecy
Diplôme Universitaire et Technique (DUT) en Gestion de Production

1987 : Bac
Baccalauréat F3 Electrotechnique

Expériences professionnelles

2018 - 2018 :
Directrice chez Société Rénov Rhône Alpes sur Grenoble
60 salariés - Chiffre d'affaires 12 M€
Société de second oeuvre spécialisée en programme immobiliers neufs dans les travaux de cloisons sèches, peintures intérieures, ravalement de façades et ITE (Isolation Thermique par l'Extérieur)

2015 - 2018 :
Responsable d'activité chez Groupe Spie sur Saint-priest
secteur 73-74-38-26 et du développement commercial pour SPIE Sud-Est Industrie
Travaux neufs, projets, maintenance

2012 - 2015 :
Responsable des agences chez Société Orem Astre - Groupe Fre
ANNECY - Alby sur Chéran (74) et de GRENOBLE - Claix (38)
60 salariés - Chiffre d'affaires de 5,5 M€
Société spécialisée dans le domaine industriel : maintenance industrielle, travaux neufs, bureau d'études et transferts industriels

1993 - 2010 :
Responsable des agences chez Société Sdel Savoie Lemman / Citéos
basées sur deux sites à Seynod (74) et Barberaz (73)
50 salariés - Chiffre d'affaires de 6 M€
Société d'électricité et de travaux publics spécialisée dans la conception, la réalisation et l'exploitation de réseaux électriques haute tension, basse tension éclairage public et de télécommunication

Atouts et compétences

Commercial - Développement :

- Analyse du positionnement actuel sur le marché de la société,
- Prise en compte et/ou rédaction de la stratégie de développement,
- Réalisation et qualification des bases de données clients et prospects et développement des réseaux,
- Mise en place d'un plan d'actions commerciales CT MT LT,
- Participation et/ou animation aux réunions commerciale (réunions stratégiques internes avec la direction générale, réunion de cohésion commerciale avec les chefs d'agence, portes ouvertes, visites de chantiers, salons,...),
- Mise en place de KPI afin de mesurer le retour sur investissement et qualifier les résultats,
- Réalisation de démarches de prospection, de lobbying en vue de détecter des opportunités,
- Réalisation des rendez-vous de présentation ou de vente :
- Création et/ou maintien du relationnel avec le réseau (prospects, clients, partenaires),
- Suivi des appels à candidature et des appels d'offres,
- Analyse GO NOGO,
- Recherche de partenaires si nécessaire et montages juridiques,
- Montage d'offres commerciales, négociation,
- Suivi des opérations,
- Représentativité de l'entreprise auprès des instances extérieures (politiques, fédérations, associations).

Management d'équipes - Organisation - Qualité Sécurité

- Fixation des objectifs de résultats des ingénieurs d'affaires et mise en place d'indicateurs et suivi,
- Animation de l'équipe, communication des valeurs d'entreprise et suivi de leur application,
- Gestion des ressources humaines (recrutement, évaluation, entretien annuel, politique salariale, tutorat), supervision des plannings,
- Elaboration des plans de formation et suivi,
- Rédaction des plans d'action sécurité, maintien d'un système qualité ISO 9000 version 2000 et MASE,
- Animation du CHSCT,

Gestion

- Réalisation ou supervision des chiffrages avec les ingénieurs,
- Suivi et maîtrise des budgets des chantiers,
- Suivi et contrôle analytique des affaires avec les ingénieurs,
- Etablissement et suivi du budget et du projet annuel de l'entreprise et projection sur 5 ans,
- Choix et réalisation des investissements (cahier des charges, commandes et réception)
- Analyse et suivi des données comptables et financières (trésorerie, impayés, niveau de facturation)

Centres d'intérêts

- . Moto - Conductrice d'une Harley Davidson
- . Sports : course à pied, et fitness