

Jean-charles L. - Né
43300 Siaugues-sainte Marie
19 ans d'expérience
Réf : 1812290738

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2016 : Formation GPMS (Gestionnaire de petites et moyennes structures)

1997 : Bac +2
BTS action commercial

Expériences professionnelles

2016 - 2018 :

Responsable commercial chez Novoferm Habitat

- Gestion du portefeuille clients existant
- Conquête de nouveaux clients
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Participation aux foires, salons...

2004 - 2016 :

Directeur Commerciales B to C chez Cuisines Océan Indien

- Recruter, Encadrer et animer des équipes. (env 60 personnes)
- Organiser et assurer le fonctionnement d'unités commerciales
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle et prévisionnelle des ressources humaines (recrutement, formation, accompagnement).
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Assurer la gestion financière.
- Assurer une communication adaptée au fonctionnement de la structure

2001 - 2004 :

Chef des ventes chez Techni-ferm

- Encadrer et animer une équipe de sept commerciaux B to C.
- Recrutement, formation, accompagnement terrain.
- Vente de Menuiseries et Véranda (Véranco)
- Développement de l'activité commerciale.
- Mise en place des actions de prospection

1999 - 2001 :

Commercial puis Animateur des ventes chez Vogica

- Vente de cuisines aménagées.
- Animation d'équipe (réunion et accompagnement).

Logiciels

Office, Plus design, Winner, Carat, Sap

Atouts et compétences

- Recruter, Encadrer et animer des équipes. (env 60 personnes)
- Organiser et assurer le fonctionnement d'unités commerciales
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle et prévisionnelle des ressources humaines (recrutement, formation, accompagnement).
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Assurer la gestion financière.
- Assurer une communication adaptée au fonctionnement de la structure
- Gestion du portefeuille clients existant
- Conquête de nouveaux clients
- Mettre en oeuvre l'action commerciale, contribuer au plan marketing.
- Participation aux foires, salons...