

Frédéric C. - Né le 02/01/1970
- Montpellier- Toulouse
19 ans d'expérience
Réf : 1903110856



Cadre / manager

Ma recherche

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

Formations

1990 : Bac +2 à Lycée Albert Schweitzer sur Le Raincy
BTS force de vente

1988 : Bac à Lycée Albert Schweitzer sur Le Raincy
Bac B (économie)

Expériences professionnelles

2014 - 2016 :

Responsable commercial chez Oknostar France (fabricant Menuiserie) sur Paris

- Encadrement de 5 commerciaux (2 grands comptes, 3 particuliers)
- Développement de manifestations (foire de Paris : 300k€ de CA)
- Suivi cellule phoning (hotline tunisienne)
- Gestion ADV, planning des poses
- Reporting, feed-back, budgets, atterrissage CA 2014 : 1,8 M€ CA 2015 : 2,5 M€

2012 - 2014 :

Responsable commercial chez Dekra France sur Montpellier

- Développement commercial de 4 agences régionales (Montpellier, Nîmes, Perpignan, Narbonne)
 - Appels d'offres, fidélisation grands comptes, prospection terrain
 - Identification et adaptation de la réglementation auprès des PMI/PME
 - Accompagnement et vente plan de formation et habilitation
 - Encadrement et formation de 2 commerciaux en alternance
 - Participation au CODIR trimestriellement : budget, objectif, moyen, méthode
- CA 2012 : 5,7 M€ CA 2013 : 6,1 M€ CA 2014 6,3 M€

2012 à ce jour :

Chef des ventes chez Somer Gervas Groupe Descours&cabaud

- Piloter et animer 7 agences 11 commerciaux (Montpellier, Toulouse)
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale, les plans d'actions et les animations
- Suivre les résultats commerciaux, vérifier l'atteinte des objectifs, actions correctives diverses
- Reporting, formation, encadrement

2007 - 2012 :

Responsable commercial chez Ecolab France

2003 - 2007 :

Directeur général adjoint chez TechnosantÉ sur Montpellier

1999 - 2003 :

Concessionnaire chez Fountain Nespresso

Atouts et compétences

- Piloter et animer des agences
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale, les plans d'actions et les animations
- Suivre les résultats commerciaux, vérifier l'atteinte des objectifs, actions correctives diverses
- Reporting, formation, encadrement
- Développement commercial
- Appels d'offres, fidélisation grands comptes, prospection terrain
- Identification et adaptation de la réglementation auprès des PMI/PME
- Accompagnement et vente plan de formation et habilitation

Permis

Permis Permis A, Permis B

Centres d'intérêts

Ancien sportif de haut niveau (tennis). Motard.