

**Bruno N. - Né**  
**30210 Collias**  
**32 ans d'expérience**  
**Réf : 1905130854**

## **Directeur de centre de profits / responsable commercial**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2017** : Bac +5  
Master MANAGEMENT

**1988** : Bac +2  
BTS Action Commerciale

### **Expériences professionnelles**

---

**03/2017 - 2019** :  
Chef d'agence rénovation- nettoyage fin de chantier chez A6t

**10/2016 - 2017** :  
Responsable de plusieurs sites (Parc des Expositions, Zénith, Aréna) avec 19 collaborateurs chez Sud Service

**03/2014 - 2016** :  
Responsable Grands comptes  
Prestation de services Événementiel et Spectacle - CA de 4 260 M€ progression 18%  
Développement du CA, Interface entre l'entreprise et les clients

**2007 - 2013** :  
Responsable Commercial chez Sofradam  
Agencement intérieur de Magasins/extérieur de surfaces de ventes et bâtiments industriels  
Suivi de plusieurs chantiers tout corps d'état second oeuvre - CA de 12 M€

**2001 - 2010** :  
Chef d'agence - Technico Commercial chez Carapate  
Activité de Nettoyage Industriel - Multi Services avec 63 collaborateurs.  
Mise en place du document unique ( bâtiment ) et AO- Progression de 28% du CA en 2011

**1987 - 2000** :  
Responsable Régional Sud (5 agences / 9 Commerciaux) soit 7 M€/ agence chez Groupe Iss  
Activité de Nettoyage Industriel - Multi Services avec 211 collaborateurs  
Classé 4ème sur 135 commerciaux - Responsable Grands comptes (Appels d'offres)

Chef d'agence à Paris, Melun, Lyon, Bordeaux, Marseille et Montpellier

**1985 - 1987** :

Responsable d'Exploitation avec 14 collaborateurs chez Clean Services  
Activité de création et modification tout corps d'état dans le bâtiment.

## Atouts et compétences

---

Animation de réseau

Mise en place d'outils de reporting, pilotage

Développement du réseau commercial

Recrutement et suivi de commerciaux

Management :

Encadrement et gestion d'équipe

Accompagnement sur le terrain Recrutement, formations

Gestion des compétences et évolution

Suivi après-vente □:

Pilotage des ventes, litiges

Gestion des recouvrements de créance

Développement Commercial :

Réponse et Gestion des appels d'offres

Diagnostic des besoins

Prospection et négociation de devis et d'accords

Gestion de Grands Comptes

Marketing stratégique :

Analyse des cibles, réalisation de plan média Mise en place de la stratégie marketing directe

Gestion administrative et financière :

Analyse financière et prise de décision

Préparation et suivi de budgets prévisionnels

Définition de stratégie de développement

Gestion des marges

## Centres d'intérêts

---

Judo, squash, course à pied, Quad dans le désert

Équitation, vélo, escrime (Président).