

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).