

Le Fichijean C. - Né
73000 Sonnaz
26 ans d'expérience
Réf : 1910050711



Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1984 : Bac +3

Ecole supérieur de commerce, gestion et de communication, (ES2C)

1981 : Bac

Bac littéraire-langue

Expériences professionnelles

2010 - 2014 :

DIRECTEUR COMMERCIAL - Biens d'équipements et pièces chez Vivre De L'habitat. (10/15m€), (cuisine, Plan De Travail, Bainiste)

- Concevoir la stratégie globale de l'entreprise en collaboration avec le PDG et superviser son exécution,
- Membre du CODIR, définir les moyens adéquats afin de développer les différentes offres de l'enseigne,
- Analyser les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et du marketing afin d'identifier les évolutions sur le marché français,
- Mettre en place un modèle organisationnel permettant d'accélérer le développement du groupe,
- Définir les objectifs commerciaux (volume et marge), diriger et animer la force commerciale du groupe, accompagner les commerciaux terrain,
- Etre à l'affût des opportunités commerciales susceptibles d'intéresser l'enseigne, nouvelles voies de business, mise en place d'un Call Center,
- Reporting des actions menées auprès de la direction, organiser réunions, conférences, salons, séminaires,
- Proposer une politique tarifaire en rapport aux prix de marchés ainsi que les négociations avec l'ensemble des fournisseurs,
- Mettre en place des actions de formation et de suivi de la force de vente sédentaire et itinérante,
- Négocier du business additionnel, veiller à la concurrence nationale, suivre le développement commercial grand comptes,
- Réaliser les entretiens professionnels et le suivi de carrière de l'ensemble des commerciaux, impulser une démarche collaborative à l'ensemble des équipes

2006 - 2010 :

DIRECTEUR NATIONAL DES VENTES chez Groupe Aviva - Biens D'équipements Et Pièces à Vivre De L'habitat. (50/55m€), (cuisinistes, Pdt, Bainistes)

- Membre du comité de direction, contribuer à la stratégie de l'entreprise en termes de communication commerciale interne et externe : structuration de la force de vente, développer des supports de communication à la vente, administration des ventes...
- Identifier des cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définir des objectifs individuels et collectifs de développement du CA, marge
- Veiller au bon dimensionnement des équipes commerciales et recruter le cas échéant de nouveaux collaborateurs,
- Construire et faire évoluer les offres du groupe sur l'ensemble des univers en lien avec le marketing et le

service achat,

- Assurer le reporting auprès de la direction générale aussi bien sur les évolutions du chiffre d'affaires/ marge que sur la rentabilité du groupe,
- Participer aux différents projets transversaux de l'enseigne, impulser une démarche collaborative à l'ensemble des équipes terrains,
- Définir les modalités de rétribution commerciale en lien avec le service RH, (partie variable, incitations financières),
- Négocier du CA additionnel, suivi des comptes clients clés.

2001 - 2006 :

DIRECTEUR REGIONAL chez Groupe Bureau Center - Spécialiste Papeterie, Bureautique, Informatique Et Mobilier De Bureau

1998 - 2001 :

DIRECTEUR DE SUPERMARCHE chez Groupe Casino/rallye

1986 - 1992 :

RESPONSABLE PLATE FORME DE DISTRIBUTION chez Groupe Disque Bleu

Logiciels

Office, Lotus Notes, Sap

Atouts et compétences

- Concevoir la stratégie globale de l'entreprise en collaboration avec le PDG et superviser son exécution,
- Membre du CODIR, définir les moyens adéquats afin de développer les différentes offres de l'enseigne,
- Analyser les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale et du marketing afin d'identifier les évolutions sur le marché français,
- Mettre en place un modèle organisationnel permettant d'accélérer le développement du groupe,
- Définir les objectifs commerciaux (volume et marge), diriger et animer la force commerciale du groupe, accompagner les commerciaux terrain,
- Etre à l'affût des opportunités commerciales susceptibles d'intéresser l'enseigne, nouvelles voies de business, mise en place d'un Call Center,
- Reporting des actions menées auprès de la direction, organiser réunions, conférences, salons, séminaires,
- Proposer une politique tarifaire en rapport aux prix de marchés ainsi que les négociations avec l'ensemble des fournisseurs,
- Mettre en place des actions de formation et de suivi de la force de vente sédentaire et itinérante,
- Négocier du business additionnel, veiller à la concurrence nationale, suivre le développement commercial grand comptes,
- Réaliser les entretiens professionnels et le suivi de carrière de l'ensemble des commerciaux, impulser une démarche collaborative à l'ensemble des équipes

Permis

Permis Permis B