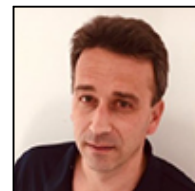


Sébastien F. - Né
56130 Nivillac
20 ans d'expérience
Réf : 1912060828



Directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans le Batiment.

Formations

1998 : Bac Pro
Bac professionnel commerce et service

1996 : CAP
CAP-BEP Vente action marchande

Expériences professionnelles

2019 - 2019 :
Directeur d'Agence chez Phénix Evolution sur Nantes
? Management, encadrement et pilotage des équipes commerciales et travaux
? Suivi des débours chantiers, gestion globale d'exploitation de l'agence

2016 - 2018 :
Directeur d'Agence chez Point P sur Redon
? Direction d'une agence NEGOCE DE MATERIAUX Généraliste
? Définition du mot commerce et Développement du portefeuille clients professionnels
? Management de l'équipe commerciale et Mise en place d'animations avec les clients
? Fidélisation de nos clients par des Challenges

2015 - 2016 :
Attaché Technico Commercial chez Vm sur St Nazaire
? Développement du secteur Sud Loire en perte de vitesse d'une clientèle professionnelle
? Prospection, Prise de cotes, Devis, Commande et suivi des Livraisons

2013 - 2015 :
Chef de Quart Aéronautique sur Montoir
Management, Gestion des équipes, Contrôles, Préparation et Expédition

2005 - 2013 :
Gérant chez Sarl Freour Menuiserie/charpente sur Férel
? Gestion des équipes et Management
? Prospection vers Architectes, Maitre-d'oeuvre, appel d'offre Marchés Publics
? Planification des chantiers, coordination des différents corps d'état
? Gestion et Rotation des stocks
? Vente, Mise en oeuvre et Livraison des maisons ossature bois
? Négociation et suivi Devis/Chantiers : Charpente, Menuiseries intérieures et extérieures,

Fermetures, ITE, Isolation cloisons sèches, aménagements intérieurs et extérieurs.

1998 - 2005 :

Vendeur interne sur Herbignac

? Chargement/déchargement, contrôle et rangement des marchandises

? Suivi Devis/Chantiers tout corps d'état dans le bâtiment

? Responsabilité du point de vente en l'absence du chef d'agence

? Accueil, conseils (devis) et vente relationnelle auprès de clients particuliers et Pros

Atouts et compétences

Direction

- Développement et gestion d'un portefeuille clients (prospection, partenariat, fidélisation)

- Management des équipes commerciales

- Suivi des tableaux via les objectifs et budgets du début d'année

Commercial

- Mettre en avant des opérations et animations commerciales

- Tournée Duo avec les commerciaux

- Négociations des achats

Vente et gestion

- Pilotage des comptes clients et suivi des chiffres par rapport aux objectifs

- Suivi et Optimisation des couts d'exploitations

Permis

Permis Permis B, Permis BE, Permis C, Permis CE

Centres d'intérêts

Ski - Voyages - Vélo

Basket - Famille