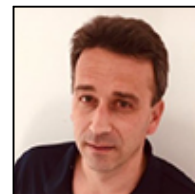


Sébastien F. - Né
56130 Nivillac
20 ans d'expérience
Réf : 1912060828



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