

Remi C. - Né
92300 Levallois Perret
27 ans d'expérience
Réf : 2004301017

Responsable commercial b to b, b to c (vente directe et indirecte)

Ma recherche

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

Formations

2019 : Diverses Formations

Certifié Quali PAC /
Certifié Quali PV (Elec) /
DUAL ENERGIE RGE QUALI PAC

1989 : Bac +2

DUT mesures Physiques

Expériences professionnelles

2018 - 2018 :

GERANT chez Dual Energie (Pac Et Photovoltaïque) Quali Pac Quali Pv Rge

Vente de Pompes à chaleur Air Eau et Air Air ainsi que des solutions photovoltaïques simples ou hybrides (Aero voltaïque et ECS) auprès de particuliers dans le cadre de leur transition énergétique, de la rénovation de leur chauffage/ECS existant (remplacement chaudière Fuel gaz) étude devis négociation, financement des projets, montages des dossiers Anah , CEE, CITE,PTZ .

Maitrise et analyse complète des besoins énergétiques d'un foyer indispensable à la réussite commerciale et technique des projets avec un objectif la satisfaction client.

Gestion financière, relation partenaires

2015 - 2018 :

Responsable Produit chez Centrale De Traitement Jacir

Animation formation et coordination des réseaux de vente directe et indirecte objectif promouvoir et développer les ventes auprès des installateurs prescripteurs, négociation des commandes stratégiques auprès des clients grand comptes nationaux

Reporting direction, des réalisations des objectifs en chiffre d'affaire et marge, participation à la définition de la politique commerciale, gestion des évolutions produit en relation avec la production, le bureau d'étude et le marketing. Force de proposition sur l'amélioration des produits, outils, qualité, innovations

2011 - 2015 :

Créateur et gérant chez Climanature Eurl

Distribution exclusive des produits Climaveneta leader Européen des Groupe d'eau glacée et des Pompes A Chaleur de 15 à 300 kW. Région nord ouest .Prospection Bureaux études, maîtrise d'oeuvre afin de présenter les solutions innovantes, suivi des installateurs locaux et des agences régionales(Vinci, Gdf Suez et régionaux MQB, CEF....)

Distribution des centrales de traitement d'air Airchal (ex Flaktwoods) intégration régulation et armoire électrique .
CA 2013 120K€ CA 2014 130K€ (commissions et prestations)

2004 - 2011 :

Responsable Commercial chez Flaktwoods/airchal Cta France Leader Européen Marché Hvac

Direction vente directe (3 ingénieurs technico, 2 technico sédentaires), prescription maîtrise d'oeuvre (BE), finalisation réalisation (installateur nationaux Vinci, Eiffage, Gdf Suez ...).

Direction vente indirecte (2 agents, 3 distributeurs JCI, Carrier, France Air).

- Responsable du chiffre d'affaire et des marges (6.5millions € /an).

- Responsable marketing (analyse marché, axe de développement, logiciel de sélection, salon, documentation).

- Report des résultats à la Direction Générale (Budget, CA, Marge), recrutement.

1999 - 2004 :

Responsable Export chez Airchal Conception Réalisation De Cta Dédiées Aux Applications Hygiéniques

Management du service 3 personnes (2 ingénieurs, 1 technico sédentaire).

Mission développement d'un réseau de vente à l'export, CA annuel 4 millions d'euros.

Europe , Russie , Moyen orient, Afrique

- Détection des partenaires et analyse de leur potentiel.

- Mise en place du marketing (documentation, salon).

- Formation des équipes locales (logiciel sélection, produits).

- Conditions de ventes.

1995 - 1999 :

Responsable Division chez Marine Militaire Martec Tekelec

Division de 3 personnes (ingénieurs) Budget 30 millions de francs

Promotion et vente des systèmes radio et météo auprès de la Marine Française (DGA , DCN , DCNI).

Marchés français (Porte avion Charles de gaulles, SNLE ...).

Marchés internationaux (frégates Sawaris Arabie Saoudite ...).

1990 - 1995 :

Commercial grands comptes chez Alcatel

diffusion de la gamme Alcatel, autocommutateur, voix Data en réponse aux exigences de l'hôtellerie grand standing (Accord, Hyatt, Royal Monceau...) et des comptes clés (Continental Airlines, Air France, AEG...).

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Responsable commercial B to B, B to C (vente directe et indirecte)