

Hervé G. - Né
74650 Chavanod
18 ans d'expérience
Réf : 2005051838

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2000 : Bac +2 à IPAC Annecy sur Annecy
BTS Action commerciale

1997 : Bac Pro à Lycée Faverges
Bac professionnel vente représentation

1994 : BEP à Lycée les Bressis
BEP comptabilité

Expériences professionnelles

2013 à ce jour :

Directeur commercial régional chez Blancolor Distribution sur Annecy

- Gestion commerciale d'un réseau de 8 agences, CA de 5000K€, portefeuille de 1300 clients
- Animation commerciale du réseau:
 - o Acquisition de 300 nouveaux clients/an
 - o Encadrement et dynamisation de l'équipe commerciale (40 collaborateurs)
 - o Définition de la stratégie commerciale
 - o Définition et suivi des objectifs commerciaux
 - o Coordination des actions commerciales
- Gestion directe de 10 grands comptes
- Création d'une agence: 450K€ de CA dès la première année

2010 - 2012 :

Cadre commercial grands comptes chez Couleurs De Tollens sur Annecy

- Gestion des grands comptes, CA de 1160K€, un portefeuille de 180 clients
- Augmentation du CA de 12,5% sur la période
- Acquisition de 30 nouveaux clients/an
- Renforcement de la satisfaction clients:
 - o Contacts directs avec 80% des clients
 - o Lancement d'une stratégie de marketing-mix
 - o Mise en place d'un plan de formation produit pour les clients
- Animation commerciale de l'agence
- Développement de partenariats stratégiques

2002 - 2010 :

Directeur d'agence/Commercial chez Mourrier Revêtements sur Annecy

- 2007-2010 : Directeur d'agence
- Augmentation du CA de 20 % sur la période

- Encadrement et animation de l'équipe commerciale (10 employés)
- Gestion directe de 30 clients grands compte
- Développement des offres promotionnelles
- Gestion de l'exploitation : stocks, plannings, budget
- 2002-2007 : Commercial
- Augmentation du CA de 60% sur la période
- Prospection : acquisition de 20 clients grands comptes/an sur la période
- Gestion de 30 grands comptes
- Développement de la stratégie commerciale

2000 - 2002 :

Commercial chez Jaquet-peintures sur Annecy

- Doublement du CA sur la période
- Prospection: 60 ouvertures de comptes sur la période

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- Définition de la stratégie commerciale
- Gestion de clients grands comptes
- Ouverture d'agences commerciales
- Gestion et analyse budgétaire
- Animation d'équipes commerciales
- Négociation de partenariats stratégique

Centres d'intérêts

Pratique de la moto en circuit, organise des soirées sponsorisées pour la tenue de courses