

Christophe L. - Né
31600 Lherm
29 ans d'expérience
Réf : 2006070619

Technico commercial

Ma recherche

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

Formations

2007 : Formation à Boost'Up Training

Formation Management : animer et développer son équipe, gérer les situations

1991 : Formation

BA MARKETING et Commerce International

1985 : Bac

Bac Technicien de Ventes

Expériences professionnelles

2018 - 2020 :

Responsable de Secteur France Sud chez Tuiles Gerard (ahi Roofing)

. Création du réseau de Négoces de matériaux sur le sud de la France,

Mise en stock de tuiles métalliques chez des partenaires puis accompagnement et animation commerciale pour développer les ventes. Recherche de partenaires industriels, prescripteur auprès des architectes, accompagnement au démarrage chantier et lancement de nouvelles références.

. Développement des ventes : +360%, (50 k€ en 2017 à 180 K€ en 2019)

2014 - 2018 :

Responsable Technico-Commercial : Secteur Sud-Ouest chez Flexirub

Ventes de produits d'étanchéité aux entreprises secteur BTP, démarrage et suivi de chantiers, recherche de partenaires industriels, prescripteur auprès des architectes, lancement de nouveaux produits. Mise en stock de produits chez partenaire, suivi de chantier

. Développement des ventes : +300% en 4 ans - Augmentation de la marge : 100 K€ à 350 K€

2010 - 2014 :

Chef de secteur Sud-Ouest chez Savoie Métal Toiture, Arcelor/descours

. Gestion et Management de 4 centres de profits (22 Personnes) : Animation des ventes et gestion commerciale, gestion des relations humaines, organisation des salons, suivi de grands comptes régionaux, pilotage des marges sur secteur ultra-concurrentiel (matière première indexée sur cotation boursière), Gestion des litiges

2007 - 2010 :

Chef des ventes France Sud chez Armat, Arcelormittal

. Développement des ventes : +51% en deux ans. Gestion des grands comptes régionaux (groupe Saint Gobain, Chausson et indépendants). Gestion de la force de vente (7 personnes) et Gestion de deux centres de profits (5 Personnes). Traitement des litiges et échus, Réalisation des budgets

2002 - 2007 :

Technico-Commercial France Sud chez Acistim, Arcelormittal

Implantation de la marque ACISTIM (Puis ARMAT) sur le secteur France Sud auprès de revendeurs.

. Mise en stock, animation commerciale, formation des revendeurs, implantation de nouveaux produits et vente d'une solution complète.

1997 - 2002 :

Responsable Technico-commercial Région : produits d'emballage chez Beluche Cercleurop

Gestion et développement d'une clientèle régionale (150 comptes)

. Augmentation des ventes : +300% en 5 ans - Ventes complexes de machines, SAV et entretien

1996 - 1997 :

Responsable Commercial Sud-ouest, produits de l'agroalimentaire -Chevalier chez Groupe Bongrain

Gestion et Développement d'une clientèle de grossistes, Référencement et animations commerciales

1994 - 1996 :

Responsable Commercial et Marketing, produits de l'agroalimentaire chez La Bressanne

. Création d'une gamme spécialisée grande distribution, Lancement de nouveaux produits, Elaboration d'un catalogue commercial, création d'une gamme tarifaire, ventes à l'exportation

1991 - 1994 :

Responsable Commercial et Marketing, produits de l'agroalimentaire chez Falor

. Création d'une gamme internationale, organisation de salons régionaux, nationaux, internationaux