

**Laurent D.** - Né en 1965  
**77176 Savigny-le-temple**  
**30 ans d'expérience**  
**Réf : 2006240915**



## Responsable commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1989** : certificat

Certificat d'aptitude à l'informatique et au dessin (C.A.O.)

**1988** : Bac +2

B.T.S CPI conception pratique industrielle

**1985** : Bac

BAC en construction mécanique F1

**1982** : BEP

BEP Mécanicien-monteur

### Expériences professionnelles

---

**10/2016 à ce jour** :

Responsable de secteur chez Batiformes

- Commercialisation de produits en aluminium ou acier, d'habillage de façades, définis sur chantiers, en partenariat avec le bureau d'étude de conception et l'atelier de fabrication, destinés aux ravaleurs, étancheurs, voire encore les sociétés de peinture

**2014 - 2016** :

Responsable commercial chez Mager

- Gestion de stock et agence commerciale sédentaire, de trois personnes, sur Paris 17

**2012 - 2014** :

AUTO-ENTREPRENEUR / Partenariat commercial

- Constitution de fichier de clients, notamment en robinetterie industrielle

**2011 - 2012** :

Responsable technico-commercial IDF chez Mea France

- Suivi de clientèle négoce en produits TP, prospection et prescription de sociétés et BE en BTP (CDD)

**1999 - 2010** :

Chef des ventes / Chef d'agence chez Frans Bonhomme

- Responsable d'agence de quatre points de vente, avec deux ouvertures de magasins: Vitry et Bonneuil.
- Encadrement d'équipes, commerciale et logistique (19 personnes dont trois cadres), suivi des majors

**1992 - 1999 :**

ATC, responsable des ventes et Chef des ventes France chez Salvi Sa

- Gestion des clients sur la France entière, encadrement de commerciaux, en robinetterie industrielle.
- Partenariat avec le bureau d'études, création de produits sous assurance qualité ISO 9001

**1991 - 1992 :**

Attaché technico-commercial chez Eurobjct

- Développement d'un réseau de négociants de mobilier de bureau sur l'île-de-France

**1990 - 1991 :**

Attaché technico-commercial (sédentaire) chez Hervieu

- Apprentissage du métier de commercial, en binôme avec un commercial itinérant.
- Vente de roulettes de manutention, escabeaux et remorques aéroportuaires

**1986 - 1990 :**

Attaché technico-commercial chez Bourgeois

## Langues

---

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

Garant de l'application de la politique commerciale et globale d'une entreprise.

Manager de centre de profit.

Développeur de chiffre d'affaires et de secteur commercial.

Animateur de force de vente et d'équipe logistique.

Négociateur de marchés importants en industrie et bâtiment

## Centres d'intérêts

---

Lecture, peinture, forums de discussion / internet