

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