

Christian C. - Né
30150 Roquemaure
28 ans d'expérience
Réf : 2007201446

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

1983 : Bac
Baccalauréat G

1982 : CAP
CAP Installations Électriques

Expériences professionnelles

2011 - 2014 :

Responsable Commercial chez Plastivan France - Filiale De Plastivan
Industriel Fabricant de Profilés de Bâtiment en PVC, Sous face et bandeaux PVC
toitures, Clins de bardage, Lames de terrasse composite, Clôture composite, Sols vinyles.
Développement et entretien d'un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires du secteur confié.
Clientèle : Distributeurs spécialisés, Négoce de Matériaux de Construction, GSSB,
Grossistes Fournituristes, Jardineries
Secteur : Grand Sud Est comprenant les régions Rhône Alpes, Auvergne, Languedoc Roussillon, Paca et Bourgogne

- Définition et identification des cibles
- Négociateur et Vendre l'offre produit
- Prospection
- Suivre et développer la clientèle
- Participer à la démarche de référencement national ou régional
- Participation aux salons régionaux et nationaux
- Gérer les incidences de paiement

2005 - 2011 :

Chef d'entreprise chez Candela Electricite-installation Électrique Bâtiment Et Industriel, Climatisation, Alarme Et Protection

- Gestion administrative
- Comptabilité Gestion Finance
- Ressources humaines et Droit du travail
- Juridique
- Commercial
- Management

2000 - 2003 :

Commercial chez Dreumex-industriel Fabricant De Produits Chimiques Bâtiment Clientèle : Gssb, Négoce Matériaux, Négoce Peinture

- Négociateur et vendre l'offre produit

- Prospector
- Relayer les opérations spéciales, les jeux concours, les opérations de trade marketing et de merchandising
- Participer à la mise en place de ces opérations sur le terrain

1998 - 2000 :

Directeur des Ventes France chez Alberts France /filiale De Alberts GmbH

Animation, supervision et mise en oeuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Définition de la stratégie commerciale
 - Pilotage et mise en oeuvre de la politique commerciale
 - Diriger et animer la force commerciale
 - Développement commercial grands comptes
 - Suivre les comptes stratégiques : Centrales d'Achats Nationales GSSB
- Négoces Matériaux, Grossistes Sidérurgique
- Participation à des salons, conférences, entretien des réseaux
 - Suivi des résultats et contrôle budgétaire

1993 - 1998 :

Responsable des Ventes France chez Cavatorta France /filiale De Cavatorta Spa

- Définir les moyens pour développer l'offre de l'entreprise : Structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes
- Identifier des cibles commerciales pour la force commerciale et définir des objectifs individuels de développement du chiffre d'affaires
- Diriger et animer la force commerciale
- Suivi des objectifs de vente des attachés commerciaux
- Recrutement des attachés commerciaux.
- Contrôle et animation de l'équipe de vente.
- Suivi de la réalisation du chiffre d'affaires des commerciaux
- Négociation auprès des centrales d'achats nationales, négoce de matériaux de construction et GSSB

1991 - 1993 :

Responsable de Clientèle chez Dirickx- Industriel Fabricant De Grillages Et Clôtures Métalliques Clientèle : Gssb, Négoces De Matériaux, Grossistes Sidérurgiques, Négoce Spécialisé

Secteur : Région Parisienne et Nord

- Application de la politique de vente
- Mise en place de plan d'action
- Reporting, tableaux de bords et indicateurs
- Négocier et vendre l'offre produit
- Prospector
- Relayer les opérations spéciales, les jeux concours, les opérations de trade marketing et de merchandising
- Participer à la mise en place de ces opérations sur le terrain

1988 - 1991 :

Commercial chez Weber Et Broutin - Groupe Saint Gobain - Industriel Fabricant De Mortiers, Enduits De Façade, Colles A Carrelage

Secteur : Toulouse

- Identifier les besoins des clients, élaborer et présenter une solution
- Assurer l'interface entre l'entreprise, ses marchés et les différents acteurs
- Négocier
- Vendre et Prospector

1984 - 1988 :

Commercial chez Dinac - Groupe 3 M Batiment -profilés Et Systèmes Pour La Finition Des Bâtiments

- Assurer le développement commercial et l'accroissement des ventes auprès de la clientèle

- Relayer les opérations spéciales, les jeux concours, les opérations de trade marketing et de merchandising
- Prospecter
- Prendre en charge les ouvertures magasins ou points de vente

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Définition et identification des cibles
- Négocier et Vendre l'offre produit
- Prospecter
- Suivre et développer la clientèle
- Participer à la démarche de référencement national ou régional
- Participation au salons régionaux et nationaux
- Gérer les incidences de paiement