

Miguel D. - Né en 1972
38380 St Laurent Du Pont
27 ans d'expérience
Réf : 2007241329

Responsable des ventes

Ma recherche

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

Formations

2002 : Formation
TECHNIQUES DE VENTE

1991 : BEP
BEP/CAP Peintre en Bâtiment, Décoration

1991 : CAP
CAP METALURGISTE

Expériences professionnelles

2011 à ce jour :

Responsable des ventes- Sud France chez Lorans (robinetterie, Sanitaire, Chauffage)

- Développement du chiffre d' affaires
- Mise en place d action commercial
- Développement des compétences
- Contrôle de l'activité commerciale

2009 - 2010 :

Responsable Commercial - Est de la France chez Prime Technology (chauffage)

- Encadrement et accompagnement des commerciaux
- Négociation et suivi des contrats Grands Comptes
- Développement du portefeuille

2005 - 2008 :

Commercial - Secteur Savoie chez Richardson (grossiste Plomberie, Chauffage, Sanitaire)

- Développement du portefeuille client
- Suivi des chantiers, relance des dossiers, veille concurrentielle
- Contrôle des marges

2002 - 2005 :

Commercial et accompagnement de 4 commerciaux chez Wurth (quincaillerie, Outillage)

- Mise en oeuvre des stratégies commerciales sur le terrain
- Réalisation des objectifs de volume, de chiffre d'affaires et de marges
- Prospection, accompagnement des nouveaux vendeurs,
- Gestion des litiges

2001 - 2002 :

Responsable réception clients, et SAV chez Volkswagen / Audi

- Gestion du planning de l'atelier mécanique - 11 personnes
- Vente additionnelle

1998 - 2000 :

Responsable Accueil Montage chez Feu Vert

- Réception clients, accueil, conseils en merchandasing
- Gestion du magasin, vente additionnelle, S.A.V, traitement et suivi des commandes

1997 - 1998 :

Vendeur cuisine, salle de bains, carrelage chez Mondial Kit

- Vente en magasin, réalisation de plans et d'implantations
- Gestion du planning des poseurs
- Commande et réception marchandises

1991 - 1997 :

Ouvrier Qualifié (OHQ) en métallurgie chez Paturle

Responsabilité de 5 personnes, suivi cahier des charges, travail en poste

Langues

Portugais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Recrutement -Formation
- Marketing -Réalisation des objectifs
- Accompagnement terrain -Suivi des marges et des affaires
- Organisation du temps de travail -Encadrement et suivis des commerciaux
- Suivi, analyse de l'activité, tableaux de bord -Planification et reporting régulier des actions
- Négociation et suivi des contrats Grands Comptes -Suivi et action auprès des Bureaux d'Etudes
- Mise en place d'actions commerciales, suivi du budget -Développement du référencement national
- Développement du Chiffre d'affaires, clients et prospects

Centres d'intérêts

Pratique du Hand-ball en national 1 de 1991 à 1994

Entraîneur de Hand-ball pendant 5 ans

Musculation, squash, roller, sport de montagne, vélo