

Didier G. - Né en 1970
35000 -
26 ans d'expérience
Réf : 2011130750

Responsable commercial et marketing

Ma recherche

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

Formations

1990 : Bac +3
Niveau Bac+3

Expériences professionnelles

2019 - 2019 :

Chef d'agence d'intérim sur Rennes

2017 - 2019 :

Responsable commercial et Marketing chez Adhoc sur Niort

- . Négociations de marché vers les architectes, tabac, boulangerie
- . Mise en place d'un réseau d'apporteur d'affaire
- . Mise en place d'une base commerciale crm
- . Refonte du site

2014 - 2016 :

Consultant pour des entreprises (vêtement, bâtiment, restauration) sur Tunis, Tunisie

- . Organisation et actions transversales
- . Marketing et aide business plan
- . Négociations avec les banques, administration

2009 - 2014 :

Directeur Général chez Groupe Ltm Région Ouest

- . Gestion de deux entreprises
- . Actions transversales
- . Ouverture d'agence
- . Participation à la mise en place de réunions commerciales et de comité direction

2007 - 2009 :

Responsable Régional des ventes chez Denyfontaine - Grand Ouest

- . Management de 4 commerciaux
- . Actions transversales avec le siège
- . Négociation avec l'état
- . Ouverture à d'autres marchés

2004 - 2007 :

Chef de secteur chez Thermoking sur Région Centre, Paris, Bourgogne

- . Actions transversales
- . Mise en place de réseau non intégré
- . Négociation des grands comptes

2002 - 2004 :

Directeur d'Agence chez Euristt - Région Centre

- . Création de l'agence
- . Négociation avec les contacts locaux
- . Mise en place du développement du concept
- . Reporting direction

2000 - 2002 :

Directeur Régional des ventes chez Dpd - Région Bourgogne

- . Reprise du management de 7 franchisés
- . Négociations de contrats
- . Aide à l'organisation commerciale et marketing
- . Participation à l'exploitation avec le franchiseur

1990 - 2000 :

Responsable commercial chez Jet Services - Région Centre

- . Négociations et maîtrise du portefeuille
- . Ouverture de deux agences
- . Management de deux commerciaux

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Participer au déploiement de la politique de l'entreprise et à son développement
- Développer et Maîtriser tout environnement commercial réseau intégré ou en propre BTOB ou BTOC
- Animer et gérer les différents statuts (exploitation, gestionnaires, cadres, commerciaux, communication et marketing) et coordonner le système pyramidal
- Gérer des comptes d'exploitations et commerciaux
- Marketing : lancement de nouveaux produits avec le bu, analyse de marché, création de logos, automatisme de produits, référencement, refonte de site vitrine ou marchand
- mise en place stratégique immobilière à savoir, négociation du parc, aménagement et organisation, cahier des charges, intégration du personnel
- Ressources humaines, marketing, plans de ventes, logistiques
- Achats, qualité, audit

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyage, lecture, tennis