

Fabrice D. - Né en 1970
44000 Nantes
28 ans d'expérience
Réf : 2012160939

Directeur d'agence

Ma recherche

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

Formations

2020 :

Expériences professionnelles

2009 à ce jour :

Responsable achat et vente pièces détachées chez Case France Nso Ex Tp Partners - Constructeur De Matériel Travaux Publics

2005 - 2009 :

Chef de vente chez Wurth - Fourniture Industrielle

1991 - 2004 :

Directeur des regions/Responsable d'agence chez Point M - Fabricant De Roues Et Roulettes Manutention

1990 - 1990 :

Technico Commercial chez Moore France - Imprimeur

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Définir la stratégie et la politique commerciale des unités en accord avec la Direction de l'entreprise : Réaliser et soutenir les budgets.
- Négocier avec les différents fournisseurs les prix, délais, exclusivité, RFA....
- Organiser une nouvelle politique achat.
- Assurer la gestion commerciale, administrative, budgétaire et financière des entités.
- Atteindre les objectifs de rentabilité et de développement économique : CA, Marges, ...
- Piloter et suivre les processus d'amélioration des organisations et projets de croissance,
- Animer les réunions hebdos, Business reviews , feuille de route...
- Gérer et développer le portefeuille clients : Négocier, suivre les contrats complexes, Grands Comptes, assister aux comités de pilotage et de coordination avec les clients.