

Rodolphe G. - Né en 1976
13600 La Ciotat
20 ans d'expérience
Réf : 2101251053

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2021 :

Expériences professionnelles

02/2014 à ce jour :

Agent commercial
Commercial en éclairage led auprès des commerçants

06/2013 - 11/2013 :

Commercial chez Société Grosfillex sur Bonneuil Sur Marne
vente de menuiserie extérieure auprès de particuliers

10/2009 - 04/2013 :

Chef d'Entreprise chez Société Luminance Spécialisée Dans L'éclairage Et La Décoration De Produits à Leds
clientèle visitée (revendeurs, installateurs, tous commerces)

01/2005 - 08/2009 :

Directeur Commercial Grands Comptes chez Société Spécialisée Dans La Vente D'accessoires Audio Et Vidéo En Gsa Et Gsb - Ca/ Annuel : 7000 K€ - Ca/groupe : 1 5000 K€

- Gérer au plan National les centrales d'achat et négocier les référencements nationaux et Les accords cadres : Enseignes (Cora, Rond Point, Cedicora, Système U, Intermarché, Leclerc, Bricorama, Bricomarché, Mr Bricolage),
- Animer et accompagner l'effectif national,
- Définir et faire appliquer la politique des stratégies commerciales,
- Mettre en ordre de marche les circuits de distribution (directe et indirecte),
- Recruter et manager les équipes

2001 - 2005 :

Assistant Directeur Commercial chez Société Spécialisée Dans La Vente D'accessoires Audio Et Vidéo En Gsa Et Gsb - Ca/ Annuel : 7000 K€ - Ca/groupe : 1 5000 K€

- Management d'une équipe de 10 commerciaux,
- Administration des ventes et déterminer les objectifs,
- Recrutement formation des équipes,
- Négociations de catalogues régionaux et réorganisation des linéaires,
- Définition et mise en place de la structure commerciale,
- Mise en place de la politique de croissance et des stratégies commerciales, mix marketing, communication

institutionnelle, politique de distribution

1994 - 2001 :

Attaché Commercial - Paris - Région Nord chez Société Spécialisée Dans La Vente D'accessoires Audio Et Vidéo En Gsa Et Gsb - Ca/ Annuel : 7000 K€ - Ca/groupe : 1 5000 K€

- Responsable de secteur,
- Suivi de la clientèle et réorganisation des linéaires,
- Négociations des promotions en magasin,
- Recherche de nouveaux clients, prospections

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Responsable de secteur,
- Suivi de la clientèle et réorganisation des linéaires,
- Négociations des promotions en magasin,
- Recherche de nouveaux clients, prospections
- Management d'une équipe
- Administration des ventes
- Recrutement formation des équipes
- Mise en place de la politique de croissance et des stratégies commerciales, mix marketing, communication institutionnelle, politique de distribution.