

Jean-pierre D. - Né en 1970
78390 Bois D'arcy
28 ans d'expérience
Réf : 2103081134

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2013 : Formation sur Boulogne-billancourt
Formation de Mentor Professionnel • LINK UP

1995 : Bac +5 à ESCP Senior sur Paris
Master Marketing et Vente

1988 : Diplôme à IEP sur Lyon
Diplôme Institut Etudes Politiques

1985 : Classes Préparatoires Aux Grandes Ecoles
Maths Sup et Maths Spé • École Préparatoire • Dijon

1983 : Bac sur Digoïn
Baccalauréat S mention AB

Expériences professionnelles

2013 à ce jour :

Directeur Commercial Corporate chez Groupe La Poste • Transport, Logistique, Industries, Téléphonie • Paris
Direction Exécutive Idf

- Manager de Transition : coaching et animation des directeurs de centres de profit et participation au comité exécutif Île de-France
- Accompagnement individuel : développement personnel, aide opérationnelle aux directeurs de centre de profits sur l'Ile de France, ventes B to B et B to G, Chasseur, réalisation de la politique commerciale, recrutement commercial.
- Organisation : optimisation des organisations, productivité
- Développement Commercial : KPI, ERP, CRM, analyse de l'activité et du CA pour actions commerciales
- Participation au rapport Kaspar sur la Santé et le Bien-Etre au travail des managers : aide à la rédaction, proposition d'axes d'amélioration, conception de sensibilisation pour prévenir les risques sociaux (suicides, dépression, mal être...).

2004 - 2013 :

Directeur Opérationnel chez Groupe La Poste • Transports, Logistique, Industries, Téléphonie, Services Postaux
• Idf

- Pilotage opérationnel de Centres de Profits (B.U.) : 1400 clients / jour, CA : 800 M€, > 150 agents
- Management des directeurs de centres et tutorat - Ventes sur le portefeuille clients Stratégiques (CA > 1M€, CAC 40...)
- Diversification des activités, Ventes B to B et B to C, Ventes indirectes (GMS/GSS/Buralistes), mise en oeuvre de la politique commerciale, interface avec le Codir et les autorités locales
- Fiabilisation de l'organisation : clarification et harmonisation des processus, amélioration de la qualité de

services, mise en chantier industriel, mise en oeuvre d'une démarche d'amélioration continue. Obtention de la certification ISO 9001 en 2010

- Management des équipes (>150 personnes) : recrutement, montée en compétences, définition des objectifs individuels et évaluation, dynamisation du middle management, RH, IRP, pilotage de la performance et suivi des KPI
- Direction de Call Centers: appels sortant ventes directes et indirectes, prise de rendez-vous, suivi des commandes, communication
- Résultats et Succès : Top Manager National en 2008, 2011 et 2012, Meilleur Indice Qualité (98%) au National, +42% en vente B to B, +114% en vente B to C, tous les KPI atteints ou dépassés en 2011 et 2012, gains de productivité tous les 18 mois

2000 - 2004 :

Responsable Stratégie Commerciale chez Groupe La Poste Siège Social • Transports, Logistique, Industries sur Boulogne Billancourt

- Direction des opérations commerciales du groupe au niveau national et International • CA : 3 milliards €, soit + 12 % en MPAP
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale nationale et internationale: analyse du marché, identification d'opportunités de développement, animation de nombreux salons et séminaires, établissement de la roadmap commerciale, contrôle du budget (7 M€)
- Benchmark international avec les USA et le Canada (mission de deux fois 6 mois à l'étranger) pour bâtir un CRM.
- Dynamisation et animation des équipes (8 Régions) : implémentation d'une nouvelle organisation Entreprises Groupe, conception et mise en oeuvre d'Incentives, optimisation des coûts, rationalisation de la force de vente nationale (passage de 2500 à 1200 vendeurs)
- Mise au point d'un nouveau système de Reporting et suivi clientèles: construction d'un outil informatique (CRM) pour remonter et consolider les données locales au niveau national, étude de productivité, lancement d'actions ciblées selon les clientèles

1997 - 2000 :

Directeur Commercial chez Groupe La Poste • Transports, Logistique, Industries, Services Postaux sur Versailles

- Reprise et organisation de l'activité sur le département pour développer les marges • CA : 183 M€
- Déploiement de la stratégie du groupe : création du pôle Grands Comptes Entreprise, Suivi et ventes sur le Top 100 clients (CAC40), mise en place d'une nouvelle agence dédiée à la logistique en sous-traitance. CA : 14 M€, développement des nouvelles technologies
- Renforcement des équipes : recrutement d'un responsable Grands Comptes, intégration de 4 personnes pour la logistique
- Direction de Call Centers: appels sortant ventes directes, prise de rendez-vous, suivi des commandes, opérations de communication

1993 - 1997 :

Directeur Commercial chez Groupe La Poste • Transports, Logistique, Industries, Services Postaux sur Paris

- Mise en oeuvre de la stratégie sur Paris Est : CA : 85 M€ • Lancement du nouveau concept d'agences Entreprise au niveau National
- Suivi et ventes sur les clientèles Grands Comptes, développement des nouvelles technologies
- Direction de Call Centers: appels sortant ventes directes, prise de rendez-vous, suivi des commandes, opérations de communication

1991 - 1993 :

Chef des Ventes chez Tat Express • Transports Express Fret • Yvelines

- Suite à rachat de la société par le Groupe La Poste, intégration des commerciaux (12) au Groupe • Lancement et ventes de nouvelle offres

1988 - 1991 :

Chef des Ventes chez Chronopost • Transports Express Fret sur Paris

Animation et ventes sur 6 secteurs de la Poste sur l'offre Chronopost

• Management de 6 commerciaux terrain offre express Chronopost

1987 - 1988 :

Animateur Commercial/Chef des Ventes chez Groupe La Poste • Transports, Logistique, Services Postaux sur Paris

1986 - 1987 :

Cadre équipe Technique chez France Telecom sur Montreuil-sous-bois

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Manager Commercial confirmé, Manager de transition expérimenté en conduite du changement, spécialiste du développement commercial, expert en pilotage de Centres de Profits (B.U.) et Call Centers • Approche globale du métier : Ventes B to B et B to G, Grands Comptes, élaboration et mise en oeuvre de stratégie, benchmark et études de marché, CRM , ERP et KPI, développement de nouveaux concepts et services, innovation, optimisation des processus et rationalisation des organisations, animation des équipes, montée en compétences et coaching individuels, contrôle des budgets, pilotage de la performance, reporting hiérarchique •

Libre très rapidement et très mobile géographiquement. Autonome et qui s'adapte très facilement

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Responsable dans une association humaniste depuis 12 ans • Golf Index 12