

Michel A. - Né en 1970
38330 Montbonnot Saint Martin
25 ans d'expérience
Réf : 2103121103

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1988 : Bac +2 à Institut Commercial Lyonnais
BTS ACTION COMMERCIALE

Expériences professionnelles

2013 à ce jour :

RESPONSABLE NATIONAL DES VENTES chez Skinexians (matériels De Dépressothérapie Destinés Au Monde Médical, Paramédical...)

Recrutement et formation puis montée en puissance de commerciaux en B to B au niveau national (100 % en nouveaux clients)

Gestion en directe des grands comptes, Référents, Apporteurs d'affaires...

Résultats obtenus : Progression de 2 machines vendues mensuellement en moyenne à 12 avec mon plan d'action

2007 - 2012 :

RESPONSABLE COMMERCIAL - ANIMATEUR DE RESEAU chez Antalis (distribution De Papiers, Imprimerie, Packaging, Supports De Communication) sur Lyon

Création et développement d'un réseau direct composé de comptes privés et publics

Développement et animation d'un réseau composé de revendeurs - Management transversal

Résultats obtenus : 120 % soit 3 500 Tonnes par an

2005 - 2007 :

CHEF DES VENTES chez Konica Minolta France (presse Numérique) sur Saint Martin Le Vinoux

Gestion d'un parc clients et prospects : grands comptes, administration, production printing et comptes stratégiques

Animation d'une équipe de 5 attachés commerciaux

Résultats obtenus : 137 % soit C.AFF mensuel 340 K €

2003 - 2005 :

DIRECTEUR COMMERCIAL chez France Geothermie (énergie Renouvelable - Pompe à Chaleur) sur Grenoble
Audit et mise en place de la stratégie commerciale

Création et développement d'un réseau de concessionnaires et de franchisés au niveau national

Encadrement de 7 animateurs commerciaux

Recrutement et formation de commerciaux B TO B et B TO C

Résultats obtenus : 150 % en 3 ans soit C. AFF annuel 35 M. €

1997 - 2003 :

CHEF DES VENTES chez Groupe Danka- Sofeb (système D'impression Numérique) sur Chambéry
Mise en place et développement d'équipes commerciales (8 personnes)
Résultats obtenus : 200 % par an soit C.AFF mensuel 300 K €

1989 - 1997 :

CHEF D AGENCE chez Rex Rotary (bureautique) sur Grenoble

Commercial de 1989 à 1992, puis chef des ventes de 1992 à 1993 et chef d'agence de 1993 à 1997

Résultats obtenus : 1ère Agence de France - Vainqueur SICOB 1992 en individuel- C.AFF mensuel 1.5 M.F

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management opérationnel

Solide expérience commerciale terrain : commercial expert + aisance dans l'utilisation des nouvelles technologies : CRM...

Encadrement de force de vente jusqu'à 15 commerciaux : recrutement, formation, gestion des compétences, coaching...

Management transversal

Création et animation d'un réseau de franchise au niveau national

Développement commercial

Technique de vente B to B et B to C, vente directe et indirecte avec forte culture du résultat. : chasseur et éleveur

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Football, Tennis, Jogging , Ping-Pong, Automobile et Voyages