

Arnaud L. - Né en 1981
80800 Chipilly
20 ans d'expérience
Réf : 2105251236

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2006 : Formation à Centre Européen de la Négociation

Pratique de la négociation raisonnée

2005 : Formation

Cegos La relation client gagnante

Cegos Management Commercial

Dynamiser vos équipes au quotidien

1998 : Formation

Formation Techniques de Ventes/Commercialisation Blossom Partners (Théorie et pratique)

1997 : Bac +2

Diplôme Universitaire de Technologie

Contrôle physico-chimique des matériaux (iut de Rouen)

Option diplômant bac + 3

Qualité Environnement Marketing et Management

1995 : Bac

Baccalauréat série D

Expériences professionnelles

2010 à ce jour :

Directeur commercial chez Gérant De Sarl Arsy

Création d'une société ayant pour but de vendre et réaliser des solutions de construction et rénovation

Thermique du bâtiment,

Et une société de maîtrise d'oeuvre construction pavillon et bâtiment tertiaire.

Gestion de la maîtrise d'oeuvre générale

Gestion complète du chantier et du client.

Management des équipes techniques et sous traitant (planning et retro planning, réunions de chantier)

Validation et suivi du budget, maîtrise des coûts de réalisation.

Réception Chantier et gestion des levées de réserve.

Consolidation d'équipes, recrutement et management des compétences.

Coordination et phasage chantier et sous traitant

Solution brevetée pour isolation Sur-toiture et ITE et toiture terrasse.

Réalisation de travaux de rénovation énergétique et d'embellissement (Menuiserie, plâtrerie isolation, électricité...)

2005 - 2010 :

Chef des Ventes (région et grands comptes) chez Chubb Securite Groupe U.t.c. Corporation

Constructeur, installateur, mainteneur de systèmes de sécurité électronique pour équipement bâtiment
Proposition de contrat de service personnalisé.
Maintenir et développer une base de clients
Management des commerciaux et équipes techniques spécialisées (CA annuel 11 000 K€)
(Passage de 9000 K€ à 11000 K€ pour le service commercial)
Gestion en centre de profit
Consolidation d'équipes suite à nouvelle orientation stratégique
Mise en place de la polyvalence

Recrutement (commerciaux, techniciens et opérateur, assistante)
Management de la compétence (Success Factors) et identification des talents
Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.
Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie régionale et à son approche commerciale.
Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroître le CA.

Diriger le service d'administration des ventes.
Manager des projets à moyen et long terme.
Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
Animer les réunions
Diriger et animer la force commerciale.
Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.
Négocier les contrats complexes ou grands comptes.
Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Garantir la bonne gestion administrative.
Assurer les reporting .
Méthodologie 5S

Objectifs : assurer le chiffre et réalisation travaux, la facturation et la rentabilité du secteur.

1998 - 2005 :

Responsable Secteur Technico-commercial chez Dionex France

Fabricant américain de biens d'équipement (chromatographie liquide) pour les laboratoires et le contrôle de process industriel (39 personnes)

Domaine d'activité : Industries pharmaceutiques, agroalimentaires, chimiques

Laboratoires privés prestataires de service en environnement

Laboratoires publics et industries énergétiques

Objectifs Suivi technique et commercial des clients

Prospection, démonstration, proposition des meilleures solutions

Négociation et conclusion

Développement de nouveaux marchés

Management et formation des techniciens, assistante et commerciaux

Suivi et relance Paiement, contrôle des marges

C.A. réalisé en 2005 : Gestion planning-intervention

1270 K EUR

Croissance annuelle du C.A. : 13 %

Cadre de service après ventes

Assistance technique à la vente : responsable région Nord-ouest

Démonstration installation formation et dépannages (hplc logiciels)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Diriger le service d'administration des ventes.
Manager des projets à moyen et long terme.
Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
Animer les réunions
Diriger et animer la force commerciale.
Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.
Négocier les contrats complexes ou grands comptes.
Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Garantir la bonne gestion administrative.
Assurer les reporting .
Méthodologie 5S

Permis

Permis B