

François M. - Né en 1978
35580 Goven
13 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 2106200858

Directeur de region

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans l'Administration et juridique.

Formations

2014 : Bac +2 à Académie de Rennes sur Rennes

Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en management des unités commerciales (Validation des acquis de l'expérience)

2013 : certificat à Ecole Centrale de Lille sur Lille

Certificat en Gestion de Projets

2002 : Formation à Institut de commercialisation des matériaux de construction (ICOMAC) sur Fougères

Contrat de qualification - Major de promotion

1996 : Bac à Académie de Rennes sur Rennes

Baccalauréat Sciences et technologies industrielles génie électronique

Expériences professionnelles

2013 - 2013 :

Attaché technico-commercial chez Le Got Industrie sur Vannes

- Reprise de parts de marché sur secteur délaissé (75 K€ / mois en progression)
- Ouvertures de comptes, suivi clients, commandes, résolution litiges et paiements

2012 - 2013 :

Responsable pôle menuiserie chez Le Touze sur Lorient

- Réorganisation du pôle avec répartition des tâches et centralisation des données
- Gestion relations fournisseurs et clientèle (CA 1 M€)
- Suivi clients grands comptes (constructeurs et artisans)
- Mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise

2011 - 2012 :

Responsable adjoint de magasin chez Kanabeach sur Montréal

- Gestion et organisation du point de vente (3 vendeurs)
- Contrôle des résultats et mise en place d'actions commerciales

2007 - 2010 :

Responsable menuiserie chez Point P (saint-gobain) sur Plancoët

- Gestion de projets, de l'offre de produits / services et de la relation clientèle
- Management et animation des collaborateurs (8 à 10 personnes, 7 agences, 3,6 M€)
- Contrôle des indicateurs commerciaux
- Responsabilité du service après vente menuiserie

2005 - 2006 :

Working holiday visa, Australie

2003 - 2005 :

Attaché technico-commercial chez Denis Menuiserie sur Guichen

- Création et fidélisation d'un portefeuille clients B to B
- Formation, animation de la force de vente des 15 agences Denis Matériaux (20 pers)
- Estimation des affaires et des coûts, suivi des livraisons et des litiges

2001 - 2003 :

Vendeur conseils chez Denis Matériaux sur Guichen

- Gestion de la relation clientèle (accueil, conseil, vente, suivi devis et commandes)
- Résolution de litiges

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

 Management

Diriger et fédérer les équipes commerciales
Définir et adapter l'organisation de l'unité commerciale
Animer la force commerciale
Former et accompagner la force de vente

 Gestion

Suivre les résultats commerciaux
Analyser, contrôler, valider les performances individuelles et collectives
Mettre en oeuvre les orientations stratégiques de l'entreprise
Optimiser et adapter l'offre de produits et de services
Définir et conduire les projets
Garantir la performance du point de vente et la satisfaction client

 Commerce

Gérer la relation clientèle
Garantir l'application des procédures et de la politique commerciale de l'entreprise
Rechercher et centraliser les informations commerciales
Mettre en place la stratégie de développement (Marge-CA)

Centres d'intérêts

Volley-ball : 10 ans
Joueur niveau national
Encadrement d'équipes
Entraîneur/Manager
Piano, guitare
Cuisine et vins
Voyages