

David E. - Né en 1975
06210 Mandelieu
16 ans d'expérience
Réf : 2106301004

Responsable des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services commerciaux.

Formations

1996 : Bac +3

Licence Pro Génie Civil BAC+3

1996 : Bac +5 à université de Rennes 1

MASTER 2 : ingénieur Gestion du Patrimoine

1995 : Bac +2 à LTGC d'Antibes sur Antibes

BTS études et économie de la construction obtenu

1993 : Bac Pro

BAC PRO menuiserie industrielle

1992 : BEP

BEP bois et matériaux associés

1992 : CAP

CAP menuiserie

1991 : CAP

CAP sculpteur ornementaliste

Expériences professionnelles

2010 - 2013 :

Responsable des ventes France/chef produit pergola chez Matest Protection Solaire Extérieures

Produits commercialisés: fabricant de protections solaires extérieures

Mission principales : stratégie et management force de vente France, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions

Secteur : France entière, pays Européens limitrophes

CA réalisé annuel : 5500 K€

Clientèles : B to B, entreprises du bâtiment, réseau pro, groupements, décideurs...

2006 - 2010 :

Responsable commercial, Manager force de vente / Prescripteur secteur Var Alpes-Maritimes Monaco chez

Soprover Sas Filiale St Gobain, Transformateur Produits Verriers Pour Le Bâtiment

encadrement force de vente, études des marchés, études techniques complexes,

concrétisation des affaires, prescriptions

Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var

CA réalisé annuel : 4000 K€

Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers) 60%, négoce, GSB (Leroy merlin, Point P,

Plateforme du bâtiment ...) 20%, prescripteur 20%

2002 - 2006 :

Responsable centre de profit chez Miroiterie Aixoise sur Aix En Provence
gestion de l'établissement administratif et vente, établissement des devis, études techniques, vente comptoirs aux professionnels et particuliers
Secteur : Bouches du Rhône
CA réalisé annuel : 3000 K€
Clientèles : Particuliers 60%, entreprises 40%

1999 - 2002 :

Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse chez Emaver Filiale St Gobain, Transformateur Produits Verriers Pour Le Bâtiment
établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions
Secteur : Monaco, 06, 83, 13, 04, Corse
CA réalisé annuel : 3000 K€
Clientèles : Entreprises (menuisiers, façadiers, métalliers) 60%, négoce, GSB 20%, prescripteur 20%

1998 - 1999 :

Attaché Technico- commercial/Prescripteur secteur PACA Corse chez Ppb Fabricant De Poutrelles Ba Précontraint
Mission principales : établissement des devis, études techniques, concrétisation des affaires, prescriptions, logistique chantiers
Secteur : Monaco, Alpes-Maritimes, Var
CA réalisé annuel : 5000 K€
Clientèles : Entreprises 30%, négoce, GSB 50%, prescripteur 20%

1996 - 1998 :

Sous-officier État-Major Génie militaire Camp de Canjuers
Responsable intervention entreprise du bâtiment sur le camp

Langues

Anglais (Oral : moyen / Ecrit : avancé), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

direction des ventes/direction commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Numismate amateur Francs période 1789-2000
Littérature Héroic Fantasy anglo-saxonne
Rugby