

**Romain V.** - Né en 1972  
**59273 Fretin**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2108201217**

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1999** : Bac +3 à CABINET TRIUM VIRAT sur Lille  
Licence de commerce et de Management

**1991** : Bac +2  
B.T.S. Electrotechnique

**1989** : Bac  
Baccalauréat Professionnel Electrotechnique - option électromécanique

### Expériences professionnelles

---

**2012 à ce jour** :  
RESPONSABLE COMMERCIAL SAV chez HÖrmann  
Restructuration et développement du SAV pour le porter à 1 M €  
Animation, planification et suivi des Techniciens et commerciaux sédentaires  
Suivi des grands comptes

**2011 - 2012** :  
DIRECTEUR COMMERCIAL ASSOCIE chez Cidovi Fermeture  
Création et développement d'une division en automatismes - Gestion de l'activité commerciale et technique (5 personnes) - Mise en route chantier - Suivi des Techniciens - Recrutement et formation terrain - Suivi clients - Reporting hebdomadaire - Bilan positif : 50 ouvertures compte

**2008 - 2011** :  
RESPONSABLE DES VENTES - automatismes, contrôle d'accès et monte-charge chez M2s  
Animation et suivi de 5 commerciaux sur 6 départements (59, 62, 02,80 et 51, Paris) - Définition des objectifs - Accompagnement des commerciaux en clientèle (Industrie, Gros oeuvre, Bâtiment, Distribution) - Reporting hebdomadaire - Gestion des grands comptes et négociation des contrats - Gestion et développement du portefeuille clients et fidélisation - CA : 4 M€

**2006 - 2008** :  
RESPONSABLE COMMERCIAL - motorisation et contrôle d'accès chez Faac France  
Prospection et suivi clients (distributeurs électriques, industries, installateurs, architectes, bureau d'études), Formation des commerciaux externes (Rexel, CGED, Sanelec, Francofa) - Négociation des contrats et mise en stock

**2004 - 2006** :

**RESPONSABLE COMMERCIAL - ascenseurs et portes automatiques chez Evin Ascenseur**

Vente de produits neufs et mise en conformité des anciens modèles modernisation -Prospection auprès des Syndic, Architectes, gros oeuvre, bureaux d'études Mise en route et suivi de chantiers et vente de contrats de maintenance

**1999 - 2003 :**

**TECHNICO COMMERCIAL - chariots élévateurs, nacelles, portes, matériel de magasinage chez Dimatec**

Exploitation et mise à jour d'un fichier clients - Suivi de clientèle et prospection - étude de devis - Achat et vente de matériel neuf et d'occasion - Location longue et courte durée

**1991 - 1998 :**

**TECHNICIEN DE MAINTENANCE - ascenseurs et portes automatiques chez Otis Et Cg2a**

Maintenance et dépannage, remplacement du chef d'équipe en l'absence du titulaire

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection et suivi clients (distributeurs électriques, industries, installateurs, architectes, bureau d'études), Gestion des grands comptes et négociation des contrats - Gestion et développement du portefeuille clients et fidélisation

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Ski, tennis, bricolage et modélisme