

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