

Julien A. - Né en 1982
94400 Vitry-sur-seine
10 ans d'expérience
Réf : 2110191639

Directeur des ventes

Ma recherche

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

Formations

2012 : Formation à ESSEC Business School

Management de la Stratégie d'entreprise

Certificat Management Opérationnel

Expériences professionnelles

2007 à ce jour :

Directeur des ventes chez Eurofred Groupe Sas - France Entière Matériel De Chauffage, De Climatisation, De Froid Commercial Et De Grande Cuisine, Second-oeuvre, 350personnes

Directeur des ventes-Reporting au DG - Management d'une équipe de 7 personnes -Gestion des Grands comptes - B to B

- Management de la force de ventes
 - Recruter et former l'équipe commerciale
 - Mettre en place les outils de suivi
 - Conduire les réunions commerciales et fixer les objectifs
 - Contrôler et évaluer
 - Coacher, être en appui commercial
- Marketing stratégique et opérationnel
 - Définir la segmentation clients
 - Faire les études de marchés, benchmark, SWOT
 - Entretenir les relations clients et identifier les leviers de fidélisation
- Stratégie commerciale et d'entreprise
 - Piloter la performance économique, le calcul des coûts, la rentabilité, les risques financiers
 - Définir et déployer la stratégie
 - Renforcer l'orientation client de l'entreprise
 - Gérer les comptes d'exploitation client

2003 - 2006 :

Animateur des ventes chez Mcr Fenêtre - Ile De France Distributeur Marque Les Zelles sur St Gobain

Animateur des ventes - Management d'une équipe de 4 vendeurs

- Prospecter et développer un portefeuille clients en B to C
- Rechercher les besoins, attentes, motivations et contraintes des clients
- Former et animer la force de vente

1999 - 2002 :

Chef de rang/Maitre d'hôtel chez Groupe Flo sur Paris

- Encadrement de la salle et la cuisine
- Intégration, formation du personnel

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Prospection, création et développement de réseaux de vente directe et distribution
- Management de projet et d'équipe commerciale
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale et d'entreprise
- Marketing stratégique et opérationnel
- Veille concurrentielle, étude de marché
- Définition de plan de communication

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Natation, Boxe, Lecture, PNL