

**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