

Martial F. - Né le 01/01/1964
49124 Le Plessis-grammoire
23 ans d'expérience
Réf : 2201151133



Directeur regional des ventes - kam

Objectifs

- animer et de faire valider l'activité commerciale sur le terrain et sédentaire sur des créneaux forts concurrentiels.
- définir la stratégie commerciale société sur des produits techniques en négociant tarifs, contrats cadre, opérations commerciales et salons professionnels auprès de toutes centrales d'achats nationales France.
- participer aux comités marketing sur les créations packaging, catalogues et fiches commerciales.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Pays de la Loire avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment.

Formations

1999 : Formation à Krauthammer International
Formation Top management

1985 : Bac +2 à IUT POITIERS
DEUG Administration économique et sociale (AES)

1983 : Bac Professionnel
Bac G3

Expériences professionnelles

06/2022 à ce jour :

Responsable ventes france chez Folat Bv
Définition et mise en oeuvre de la stratégie France
Négociations nationales des accords et CGV France
Suivi terrain et reporting vers la holding

01/2021 - 06/2022 :

Responsable commercial france chez Cargaz Solutions
Solution industrielle gaz naturel

- Prospection et développement commercial terrain
- Chiffrage des offres et solutions techniques
- Animation des formations et salon professionnel (expobiogaz 09/2021)

06/2014 - 2020 :

Responsable national Grands Comptes GMS chez Groupe Leblanc
Eclairage industriel et décoratif (CA 50 M€)

- Création de la politique commerciale société par canal et famille de produit (GSA, GSB, GSS, Web)
- Gestion des budgets d'achat et mise en place des collections (voyage Asie Canton, Hong-Kong, foire de Francfort...)
- Négociation des CGV et référencements centrales d'achats (System U, Castorama, Leroy Merlin, Tridome,

AGRIAL Lamaison.fr, Truffaut, Alinéa, Mano Mano)

- Organisation des journées Portes-ouvertes (CA TTC 180 K€)

- Organisation des salons B to B La Villette, Maison et Objet

Mes réalisations : CA triplé en 3 ans, Marge +10%

02/2013 - 06/2014 :

Directeur Commercial / Management de transition chez Société Familiale

Aspiration machines à bois (CA 100 k€)

- Suivi des commandes d'usine et fabrication d'aspiration (magasins Castorama, Leroy merlin, industrie...)
- Management opérationnel des implantations et projets
- Fixation de la politique tarifaire ; Prix, marge, devis...
- Gestion des charges, achats, et gestion des stocks

09/2011 - 11/2012 :

Directeur des Ventes France chez Sté André Renault - Groupe Hilding Anders

(CA 28 M€) / Literie Haut de gamme

- Définition des objectifs qualitatifs et quantitatifs par région/commercial/secteur
- Réorganisation et management force de vente (9 cadres collaborateurs), recrutement de 5 commerciaux
- Négociation des accords annuels et tarifs commerciaux (UCEM, Mobilier de France, Roche Bobois...)
- Elaboration support marketing (PLV, catalogue produit)
- Reporting mensuel vers le siège holding Suède

Mes réalisations : réorganisation et recrutement de la force de vente

04/2001 - 02/2011 :

Directeur Régional Ouest chez Groupe Cofel

literie marque Bultex, Epéda, Mérinos (CA 200M€)

- Management force de vente multimarque/multi canal (8 commerciaux, 4 assistantes de marque et 15 vendeurs)
- Définition de la stratégie régionale (budgets publicitaires, stimulation) /circuit)

Mes réalisations : CA x 2 sur les trois marques en 10 ans

1999 - 2000 :

Directeur National des Ventes chez Hagen France

(CA 15M€)

1998 - 1999 :

Directeur Régional des Ventes chez Groupe Candy Rosières

1989 - 1997 :

Compte clé national chez Sté Massive Sa (luminaire)

1986 - 1988 :

Chef de Rayon chez Ets Casino Gms

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Logiciels

Windows

Atouts et compétences

Négociations commerciales centrales d'achats nationales et grands comptes
Mise en place de stratégie commerciale
Commercialisation d'équipements industriels techniques
Gestion des litiges - suivi des facturations
Animations d'équipes commerciales terrain et marketing
Maîtrise de gestion d'un compte d'exploitation
Création et contrôle des budgets (pub, investissement...)
Mise en place de CRM

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Capitaine d'équipe Tennis compétition - Classement 3ème serie
Educateur formateur jeune 1er degré - tennis
Compétiteur Golf - Classement golf - Index 28
Economie circulaire - Transition écologique