

**Christophe C.** - Né en 1971  
**38460 Chamagnieu**  
**21 ans d'expérience**  
**Réf : 2201201205**

## **Responsable commercial / animateur reseau**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

**1991** : Diplôme à Ecole Supérieure de Commerce - Chambre de Commerce du Mans et de la Sarthe ESCRA  
BAC + 2 Gestion et Commerce

**1991** : Diplôme à CNAM  
Ecole Supérieure de Commerce - Chambre de Commerce du Mans et de la Sarthe ESCRA

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2002 - 2012 :**

Responsable commercial véhicules neufs (Rhône-Alpes, Auvergne) chez Groupe General Motors (marque Opel Et Marque Chevrolet)

- Développer les ventes et le chiffre d'affaires. +17% en 2011, +25% fin sept 2012.
- Etablir des plans d'actions court et moyen terme : Approvisionnement et suivi des stocks.
- Analyser les besoins en personnel (nombre, plan de formation).
- Construire les plans marketing locaux, gérer le budget de communication (320KE)
- Manager et animer les rapports des ventes auprès des commerciaux, informer la politique commerciale.
- Veiller au respect des standards de l'entreprise.
- Suivre la satisfaction client et la faire améliorer.
- Contrôler et suivre l'atteinte des objectifs mensuels, trimestriels et annuels

#### **1993 - 2002 :**

Responsable commercial après-vente OPEL (Bretagne-Pays de la Loire) chez General Motors France

- Développer le chiffre d'affaires pièces et service, suivre les plans de volume.
- Analyser et améliorer les résultats financiers en pièces de rechange et activité atelier, stocks, marge.
- Elaborer des plans d'actions marketing locaux (bromures, cibles mailings).
- Visites de clients professionnels ciblés, les fidéliser afin de promouvoir les ventes externes.
- Mettre en place et suivre les programmes après-vente.
- Organiser des réunions avec les responsables atelier et pièces de rechange, améliorer le travail d'équipe

#### **1991 - 1993 :**

Responsable régional Service OPEL (Région PACA) chez General Motors France

- Améliorer la gestion des ateliers et développer les ventes de pièces et main d'oeuvre.
- Assister à la résolution de problèmes techniques.
- Participer aux formations techniques nouveautés produits.
- Prendre les décisions de gestes commerciaux au-delà de la garantie contractuelle.
- Elaborer les plans de formation du personnel.
- Améliorer la satisfaction client.
- Contrôler les coûts garantie, mettre en place des mesures correctives si nécessaire

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Gestion et développement de réseaux, management d'équipe, mise en place et suivi de la politique commerciale, animation de réseau, animation des forces de vente, gestion de budget marketing

## Permis

---

Permis B