

Guy P. - Né en 1977
92270 Bois-colombes
26 ans d'expérience
Réf : 2204251413

Responsable du développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2022 :

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :

Directeur du Développement Commercial et des Relations Extérieures chez Cogetrad Industrie : Société De Traitement Et De Gestion Des Déchets Dangereux Industriels

2012 - 2016 :

Consultant chez Fondation Haïti Je M'engage

Audit sur le développement industriel et construction : Chiffrage sur les besoins en construction.

Chiffrage sur les besoins en déchetteries, hydroélectrique, traitement des eaux...etc...Contacts et négociations avec les fournisseurs

2000 - 2012 :

Responsable du développement commercial chez A.p.d

Système 3DP : Système tridimensionnel industriel.

! Fabrication du concept, distribution et formation.

! Développement de réseaux en France et à l'international : Iran, Sénégal, Maroc, Côte d'Ivoire

1995 - 2000 :

Responsable du développement commercial de Béalas Industrie chez Groupe Béalas : Produits Industriels - Problématiques Industrielles En France & étranger

Mise place d'une stratégie Marketing et commerciale avec des sportifs de haut niveau. Cette stratégie a permis de développer le CA de 7 % par an

Quelques clients grands comptes: SUEZ - DALKIA - COFELY - EIFFAGE - CORIANCE

AREVA : ORANO - EDF - APILOG - INEO - EADS - VINCI - DEFENSE... Institutionnels

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Management et stratégie :

- Analyse des besoins en général de son département et de ses clients.
- Etablissement & application de la politique technique et commerciale :
 - définition des objectifs - relations client
 - partenariats commerciaux (sociétés externes, fournisseurs...)
 - Stratégie commerciale
- Management et ventes:
 - o développement commercial
 - o organisation de l'activité et des fonctions - besoins RH, participation aux recrutements
 - o animations, suivis des opérations et du développement
- Création & mise en place de procédures Opérations :
- Actions commerciales : fidélisation clients, parrainages, prospection & actions commerciales en B to B
- Communication : informations ascendantes et descendantes.
- Création, évolutions & analyse des statistiques : taux de concrétisations, ventes, nombre de clients traités, nombres de deals, CA/clients traités
- Reporting : tableaux de bord

Actions transverses :

- Travailler de façon active avec le marketing pour mettre en place la politique définie par le marketing
- Participation à la création et au développement d'outils d'aide à la vente : animation d'équipes, organisation de l'activité, reporting, RP
- Vente & gestion de la relation client (forte sensibilité au service client)
- Management : + 30 personnes
- Organisation d'activités, vente et gestion de projets.
- Gestion des Budgets et de la technique

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

SPORT: International de rugby, footing, vélo.

PASSIONS : Sports, chant opéra, opérette , lecture