

David C. - Né en Octobre 1970
29217 Plougonvelin
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2207011233

Charge d'affaires international

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans le Bâtiment.

Formations

1997 : Diplôme

Configuration des machines CATERPILLAR - MANITOU

1997 : Diplôme

Présentation annuelle et avantages des nouveaux modèles vis-à-vis de la concurrence

1990 : Bac +2

B.T.S Comptabilité et gestion des collectivités

1988 : BEP

B.E.P Comptabilités et gestion des collectivités

1988 : Bac

B.A.C Comptabilité et gestion des collectivités

Expériences professionnelles

2019 à ce jour :

CHARGE D'AFFAIRES INTERNATIONAL (IMPORT / EXPORT) - CREATION DE POSTE chez Belmar sur Brest

- Chiffre d'affaires annuel : Septembre 2019 : 0 € - Actuellement : 2 millions€
- Création et développement du département Travaux Publics - Mining - Industrie - Agricole
- Gestion de la supplychain
- Prospection et développement de la clientèle en Afrique de l'Ouest - Afrique Centrale
- Négociation des coûts et prix fournisseurs
- Préparation et suivi des objectifs et du budget annuel

2010 - 2019 :

RESPONSABLE COMMERCIAL ASIE (Dealer CATERPILLAR -SEM - MANITOU) - CREATION DE POSTE chez Tractafric sur Puteaux

- Chiffre d'affaires annuel : Septembre 2010 : 0 € - 2019 : 10 millions €
- Ouverture du bureau de Shanghai et élaboration de la stratégie commerciale
- Recrutement et formation de l'équipe commerciale Shanghai
- Support et développement des équipes commerciales asiatiques en Afrique Centrale
- Etablissement des budgets vente pour l'ensemble des gammes de produits
- Reporting hebdomadaire de l'activité fonctionnelle en interne et une veille concurrentielle
- Couverture et accompagnement des équipes commerciales Chine - Afrique Centrale

2007 - 2010 :

RESPONSABLE COMMERCIAL EQUIPEMENT (Dealer CATERPILLAR- MANITOU- HYSTER) chez Tractafric, Cameroun

- Chiffre d'affaires annuel :Septembre 2007 : 10 millions € - Août 2010 : 16 millions €
- Ouverture et développement du département LOCATION CATERPILLAR Cameroun
- Recrutement des opérateurs location machines en collaboration avec le service technique
- Réorganisation de l'ensemble de l'équipe commerciale vente machine
- Elaboration et suivi des budgets avec la direction et l'équipe commerciale
- Amélioration de la réactivité des différents secteurs (Ventes, logistique, stock et garantie)
- Reporting hebdomadaire à la Direction Générale
- Suivi des ventes machines - Energie et location

2005 - 2007 :

RESPONSABLE D'AGENCE (Dealer CATERPILLAR -MANITOU -HYSTER - MERCEDES) chez Tractafric, Guinée Equatoriale

- Chiffre d'affaires annuel : Septembre 2005 : 6 millions € - Août 2007 : 18 millions €
- Management et suivi de l'agence sur le plan commercial - Administratif - Financier et Technique
- Développement de la partie commerciale dans un contexte hautement difficile
- Management et suivi de l'ensemble des commandes stock machines et pièces détachées
- Reporting hebdomadaire à la Direction Générale
- Création de la relation commerciale avec ARAB CONTRACTORS - Client N°1 TRACTAFRIC

2001 - 2005 :

DIRECTEUR D'AGENCE (Dealer CATERPILLAR- MANITOU) - CREATION DE POSTE chez Henri Fraise, Mayotte

- Chiffre d'affaires annuel : Avril 2001 : 100 K€ - Juin 2005 : 2 millions €
- Management et suivi de l'agence sur le plan commercial, administratif, financier et technique
- Création et ouverture de l'agence de location CATERPILLAR
- Management et suivi de l'ensemble des commandes stock pièces détachées
- Développement des relations commerciales avec COLAS - VINCI SOGEA

1997 - 1999 :

CONTROLEUR DE GESTION INTERNE chez I.b.s, Mayotte

- Supervision de la production journalière du site de production
- Suivi des comptes clients (Ouverture et fermeture des comptes)
- Supervision et suivi des achats - logistique - stock
- Supervision des comptes financiers en collaboration avec un cabinet d'expertise comptable
- Supervision et suivi du recouvrement
- Résultat : Service opérationnel, structuré et rentable

1992 - 2001 :

COMPTABLE chez Aoim, Mayotte

- Saisie et suivi des comptes clients
- Suivi d'une vingtaine de sociétés

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AS 400

Atouts et compétences

- Forte expérience dans la location - vente d'équipements - service
- Mise en place de la stratégie groupe
- Développement des ventes pour clients internationaux
- Satisfaction clients
- Création de poste et développement
- Management et accompagnement de l'équipe commerciale
- Elaboration et suivi des budgets
- Disponible à l'international
- Maitrise de la supplychain

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Histoire, Golf, Football