

Né en Janvier 1978
64400 Oloron-sainte-marie
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2207241323

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans les Services commerciaux.

Formations

2005 : Diplôme

Formation en management

2003 : Diplôme à Huis Clos

Ecole de vente

2001 : Diplôme à K par K

Ecole de vente

1998 : Bac Pro

Baccalauréat Professionnel de Comptabilité, mention AB

1996 : CAP

CAP/BEP de comptabilité

Expériences professionnelles

2011 - 2012 :

Directeur commercial chez Bdp Services - Illico Travaux, Société De Courtage En Travaux

Création et mise en place d'une nouvelle politique commerciale, recrutement de nouveaux collaborateurs, suivi et augmentation du nombre de référents professionnels, gestion des marges et des litiges.

2009 - 2011 :

Directeur commercial/gérant chez Ecoteck System, Société De 18 Salariés Spécialisée Dans L'amélioration De L'habitat (énergie Renouvelable, Menuiserie, Isolation)

Création et développement d'agences commerciales (gestion des centres de profits), diversification de la gamme de produits, recrutement de sous traitants. Mise en place de partenariats

2007 - 2009 :

Responsable Régional Grand Ouest chez Lauben Solar, Société Spécialisée Dans Les Energies Renouvelables Solaire

Création d'agences. Constitution et fidélisation d'équipes commerciales.

Lancement du produit solaire. Diversification des cibles : particulier et professionnel.

Augmentation du CA, des poses et encaissements. Recrutement de collaborateurs techniques et de sous-traitants en pose

2005 - 2007 :

Responsable Régional Zone Ouest chez Ab Fenêtres, Entreprise Spécialisée Dans La Menuiserie, 45 Magasins En France

Création de 3 magasins, moyenne de CA 90 K€ / mois après 6 mois. Turnover limité, fidélisation des équipes commerciales et techniques. Reconnaissance de la qualité du suivi administratif et technique

2002 - 2005 :

Animateur des ventes, manager puis directeur d'agence chez Huis Clos, Entreprise Spécialisée Dans La Rénovation De L'habitat. Co- Leader Sur Le Marché

A Toulouse, 1er magasin de France en Juillet 2003, CA 230 K€ net. A

Montpellier, reconstruction de l'agence et diverses fois 1er magasin région, CA moyen : 100 / 120 K€ net

2001 - 2002 :

VRP chez K Par K, Entreprise Spécialisée Dans La Rénovation De L'habitat. Co-leader Sur Le Marché

VRP sur Orthez puis VRP

Senior sur Anglet en 2002.

CA annuel moyen 480 K€. En 2001, seul VRP de la région à rentrer dans le club des Millionnaires.

Langues

Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

Création / mise en place de la structure et politique commerciale.

- Management et suivi de la force commerciale
- Recrutement et formation de la force commerciale.
- Mise en place des outils de vente (plan de vente, fiche de reporting, procédure,...)
- Organisation d'événements (Galerie, marchés, promotions, foires).
- Suivi du C.A., des encaissements, des livraisons, des poses et des marges (optimisation de la rentabilité des centres de profits).
- Gestion des litiges.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

sports de glisse, lecture, tennis, enduro