

David H. - Né en 1973
38200 Vienne
27 ans d'expérience
Réf : 2211180815

Directeur commercial / responsable de secteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2018 : Diplôme sur Orléans
Formation Management

2014 : Diplôme
Formation PFG Niveau 5 et 6

2009 : Diplôme à Centre AEER et EKEO
Formation commerciale

1991 : Bac sur Auxerre
Baccalauréat G2

Expériences professionnelles

2016 à ce jour :

Directeur Commercial France chez Cmrp Sas
Agence Web et Opérateur Télécoms Marque SELFONE
Éditeur des écosystèmes CITYC Alerte et VIGIPLAN
Application mobile et Web. Développeur d'outils métiers depuis 2004 (Transaxia, DELOG, Lifebay, Ambassade de France, ...) Développement de la marque CMRP Santé.

2012 - 2016 :

Responsable de secteur chez Clipsol Gdf Suez
Référént Paris Idf Centre, branche Solaire (thermique et PV) du Groupe GDF SUEZ.
Interlocuteur des grands comptes, gestion, réunion chantier, devis, négociation tarifaire, animation réseau, prospection.
Rédaction de comptes rendus pour la direction sur l'activité du secteur, présentation des actions menées et des résultats obtenus,
Organisation des points d'équipe afin d'échanger avec l'ensemble des collaborateurs sur l'activité, de créer des moments de partage, recueil de leurs retours d'expérience

2010 - 2012 :

Directeur administratif et commercial chez Groupe Abcd International/sobac Energies (100 Personnes)
Mise en place de l'activité ENR, direction du Back Office, et direction de la force de ventes. Lancement des solutions ENR du groupe (SIPV, Panneau Hybride PV-T). CA 19m€.

2007 - 2010 :

Directeur régional chez Ekeo

Traitement de l'eau, pompes à chaleur Aérothermie et géothermie, solaire.

Suivi des équipes commerciale et technique IDF/CENTRE (28 commerciaux, 4 chefs des ventes, 6 techniciens) gestion des 6 centres de profit. CA 4 m€ sur le secteur

2004 - 2007 :

Responsable Commercial et technique chez Lauben Energies

Animation des équipes terrains sur plusieurs départements (06, 83, 04). Réponse AO, gestion des achats, RDV et suivi de chantiers. CA 10m€

2000 - 2003 :

Responsable commercial chez Michel Simond

Cabinet d'affaires spécialisé en transaction de fonds de commerce. Gestion du centre de Profits.

Management de 5 commerciaux, rentrée de mandats, réception des acquéreurs, analyse de bilans, réalisation de prévisionnels, relations avec les organismes de financement, incidences fiscale comptabilité et gestion du cabinet. CA 1.5 m€.

1994 - 2000 :

Clerc d'huissier de Justice chez Maître Rochard

Clerc assermenté, gestion du social de l'office

Saisie attribution, constats, délivrance d'actes

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Négociation d'offres commerciales

Développement d'offres commerciales

Élaboration d'une stratégie commerciale

Communication écrite et verbale

Capacité d'analyse

Sens des responsabilités

Prise de parole en public

Management d'équipes commerciales

Gestion des clients grands comptes

Développement commercial

Stratégies de développement de marque

Management collaboratif

Encadrement du personnel de l'agence

Définition des objectifs

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Plongée sous-marine N2, VTT, Voyages et découvertes du patrimoine