

Frédéric A. - Né en 1987
94550 Chevilly-larue
14 ans d'expérience
Réf : 2305041430

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2008 : Bac +3 à Institut IFOCOP
Licence Marketing / Management

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

Directeur Commercial, Marketing & Relation clients France chez Urb-it Transport sur Paris

Management fonctionnel & Management hiérarchique

Membre de l'équipe dirigeante France (Leadership)

- Présidence des plénières de l'entreprise
- En charge de la direction commerciale, marketing et relation client
- Création et mise en place de la stratégie commerciale, marketing et relation client
- Création des process commerciaux et opérationnels
- Création de la stratégie pricing de l'entreprise
- Mise en place de la stratégie de déploiement opérationnel sur tout le territoire français
- En charge de la création budgétaire de l'entreprise en collaboration avec le DG
- Création des organigrammes de l'entreprise : commerce, opérations, marketing et service relation client
- Recrutement du DAF, du responsable marketing, des équipes commerciales et SRC
- Création de partenariats opérationnels clefs
- CA en un an multiplié par 10 avec des signatures de clients majeurs : AliExpress, Amazon, Lyreco, DHL, La Poste, Colis Privé
- Coordination de la stratégie des ouvertures de villes et de Hubs sur le territoire français
- Élaboration de la communication de l'entreprise, de la stratégie événementielle & relations publiques
- Supervision de la création de supports destinés aux différents publics de l'entreprise, internes et externes

2020 - 2021 :

Directeur régional des Ventes IDF & Loiret - 80 M€ chez Heppner Transport Et Logistique sur Rungis

10 Collaborateurs - CA 80M€

- Sièges au CODIR : Participation à la stratégie commerciale, analyse segmentation clientèle etc.
- Encadrement et animation des équipes KAM, commerciales, chargés d'affaires et alternants
- Coordination et application de la stratégie commerciale entre les différents services
- Responsabilité du P&L et des volumes sur 8 agences - Analyse de la performance financière
- Support auprès des équipes commerciales : élaboration des devis, négociation et closing
- Veille concurrentielle et pilotage des AO
- Pilotage de l'activité commerciale et des résultats
- Présentation mensuelle en PRM, les résultats de la région et par métier (messagerie...)
- Mise en place et utilisation d'outil de mesure de la performance individuelle avec PAC

2016 - 2020 :

Chef des Ventes IDF - 13 M€ - 9000 colis jour chez Gls Transport Express En Europe sur Roissy
5 Commerciaux + 1 assistante commerciale

- Périmètre de responsabilité : portefeuille de 13 Millions € pour 250 clients
- Mise en oeuvre de la stratégie commerciale définie avec la direction commerciale et générale (quali/quant, KPI, Budgets Typologie de marchés à cibler, trainings, plannings des rdv)
- Présentation mensuelle à la direction générale et commerciale les résultats du périmètre
- Suivi et analyse des résultats et outils de performance des équipes
- Recrutement, gestion et répartition des budgets
- Coordination, contrôle et animation des équipes commerciales

2013 - 2016 :

Commercial chez Kam France/solocal Solutions Digitales - Groupe Pages Jaunes sur Suresnes

- Chasse et pilotage d'un portefeuille clients de concessions automobiles
- Proposition de référencement Google et d'actions marketing directe et digitales.
- Forecast et gestion de budget

2010 - 2013 :

Responsable commercial IDF chez Formastreet / Companeo Groupe Jpg Staples sur Neuilly Sur Seine
En charge du développement commercial

- Focus acquisition
- Détecter les besoins en formations des cadres dirigeants
- Création de partenariats avec les organismes de formations

2008 - 2010 :

Commercial en Formation d'entreprise chez Ifg Executive Education

- Élaboration de formations diplômantes en hautes finances et management pour cadres dirigeants
- Prospection et développement de portefeuille

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prise de décisions stratégiques dans un environnement complexe
Planification stratégique opérationnelle
Intégration des fondements stratégiques dans les activités courantes
Stratégie commerciale, marketing & opérationnelle
Management des équipes
Montage et pilotage des
KPI's et outils de mesures de performances
Finance
Forecasts et Budget
Coaching

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Tennis, Golf , Football