

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€

? Siège 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