

Thierry V. - Né en 1973
27930 Gravigny
27 ans d'expérience
Réf : 2407101453



Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

12/2003 : Bac +5 à Institut Commercial de Nancy sur 54
Master Management de Centre de Profit

05/1998 : Formation à CFAM SNCF Longueau sur 80
Technicien Commercial Voyageurs

06/1991 : Bac à Hazebrouck sur 59
BAC D - Mathématiques, Sciences naturelles, physiques et chimie

Expériences professionnelles

01/2022 - 08/2022 :

Directeur commercial Industrie Faïencerie chez Oliger France sur 57

- * Définir et garantir le respect de la politique commerciale et la réalisation des objectifs de l'Entreprise
- * Déterminer et mettre en oeuvre la politique marketing : cibles, gammes produits, communication externe, ...
- * Développer les ventes et contribuer à la marge et à la rentabilité de la société
- * Animer les commerciaux (3), agents (8) et revendeurs (5) / Développer le réseau revendeurs
- * Représenter l'Entreprise et contribuer à améliorer son image et sa notoriété

11/2020 - 04/2021 :

Chef des Ventes Industrie Import/négoce chez Baobag sur 33

- * Manager l'équipe commerciale (4 itinérants, 1 sédentaire)
- * Faire appliquer les orientations commerciales
- * Suivi de l'activité, analyse et pilotage

09/2019 - 10/2020 :

Directeur de région chez No Idf Industrie Piscine Et Spas - Procopi, Bwt sur 78

- * Piloter la politique commerciale définie qualitativement et quantitativement
- * Gestion et suivi des grands comptes régionaux (l'Esprit Piscine, Hydrosud, WPI, ...)
- * Manager l'équipe commerciale (6 ATC + 2 agences : 2 RSC + 6 assistantes) Périmètre CA : 7 451 515 € en 2018, 8 422 298 € en 2019 soit +13% - 2020 : +10,8%

06/2018 - 12/2018 :

Responsable commercial Instrumentation scientifique chez Sdec France sur 37

- * Mission audit organisation commerciale (CDD 6 mois)

02/2015 - 05/2018 :

Chef des ventes National 2nd oeuvre BTP chez Construction Specialties sur 27

- * Participer à la définition de la stratégie commerciale - Définir les objectifs par rapport au P&L, y compris pour les agents en Belgique, Suisse et Espagne.
- * Manager l'équipe commerciale itinérante (22 VRP et Technico + 1 prescripteur) - Accompagnement terrain et montée en compétence.
- * Suivi de l'activité, analyse et pilotage des KPI's (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, ...)
- * Gestion et suivi des grands comptes (Orpea, Korian, Hyatt Regency, Accor...).
- * (re) Négociation des contrats cadres, d'exclusivité et de partenariats (Vinci, Eiffage, SPIE, Groupe IGH, Paille/Onip, Legallais, Descours et Cabaud,...)
- * Vérifier et valider les propositions commerciales.
- * Assurer une veille concurrentielle et faire évoluer l'offre.
- * Représenter l'Entreprise auprès de clients et lors des salons professionnels.
- * Travail en collaboration transverse avec les services ADV, devis, marketing, atelier, transport, administratifs et les usines du groupe. Périmètre CA : 26 135 500 € en 2016, 26 942 800 € en 2017, 26 295 000 € en 2018

01/2012 - 02/2015 :

Responsable développement des ventes Services,hygiène chez Elis sur 33

02/2004 - 12/2011 :

Responsable Commercial Régional Transport et services chez SnCF sur 33

06/1998 - 12/2001 :

Terminal Manager chez Eurostar Transport Et Services - Groupe SnCF (75/gb)

09/1994 - 12/1997 :

Manager en restauration chez Mc Donald's sur 94

08/1991 - 08/1994 :

Armée de terre chez Troupes Aéroportées Armée De Terre (82, 64, 31)

- * Gestion P&L
- * Assurer la coordination entre les services
- * Elaborer et animer les réunions commerciales
- * Suivi de l'activité, analyse et pilotage des KPI (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, ...)
- * Reporting des indicateurs de production,d'activités et de gestion
- * Veille concurrentielle

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Management :

- Management et animation d'équipe pluridisciplinaires de 6 à 180 collaborateurs
- Management réseaux de distribution et négoce professionnel
- Monitoring des compétences, recrutement, intégration, évaluation, formation
- Accompagnement, appui, soutien
- Conduite du changement

Commercial :

- Définition de stratégie commerciale
- Méthodologie et techniques de vente
- Suivi et fidélisation client
- Création et mise en place d'outils marketing
- Développement des ventes B2B / B2C
- Identification des nouvelles opportunités de développement

- Recherche de solutions gagnant/gagnant

Communication/Gestion/Pilotage :

- Gestion P&L
- Assurer la coordination entre les services
- Elaborer et animer les réunions commerciales
- Suivi de l'activité, analyse et pilotage des KPI (suivi des ventes, analyse des résultats, pilotage de la performance, ...)
- Reporting des indicateurs de production, d'activités et de gestion
- Veille concurrentielle