

François L. - Né le 27/04/1968
44000 Nantes
12 ans d'expérience dont 6 à l'étranger
Réf : 312081528

Direction commerciale (france et) export

Objectifs

- Direction commerciale export ou France et export, direction du développement international,...A long terme : une mission de direction générale

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Pays de la Loire avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

EAP Paris - Oxford - Berlin

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Management d'équipes commerciales. Recrutement, formation, animation, pilotage par objectifs- Choix, mise en place, formation et gestion de réseaux d'agents, importateurs et distributeurs- Définition et mise en place de stratégies de marchés, de politiques commerciales et tarifaires- Etablissement et suivi de budgets en accord avec la DG. Mesure des écarts et actions correctives- Gestion de projets- Négociations diverses (contrats de partenariats, tarifs, commandes, litiges,...) avec tous types d'interlocuteurs- Montages contractuels, financiers, juridiques- Mise en place de licences (fabrications partielles chez des partenaires étrangers indépendants)- Veille commerciale et marketing (identification de clients potentiels, études de marchés, analyse des tendances et mutations,...)- Etudes d'adaptation technique de produits existants et participation au développement de nouveaux produits- Mise en place d'actions commerciales et élaboration d'outils publi-promotionnels (catalogues, documentations spéciales, mailings, campagnes publicitaires, salons,...)- Coordination et développement des synergies entre services, entre sociétés d'un même groupe international, entre intervenants internes et externes sur un projetle tout dans un environnement industriel et international (Expert)