

Raymond P. - Né le 05/06/1964
92330 Sceaux
18 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 507211259

Direction marketing communication

Objectifs

- Continuer de créer, d'innover et d'apporter des solutions aux problèmes en dirigeant une équipe que je sais motiver.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur la France et étranger avec une rémunération plus de 3000 euros, dans le Bâtiment.

Formations

ISG Paris, option marketing A,

Expériences professionnelles

Groupe SFA - Equipement sanitaire - CA 130 M€ - Effectif 400 personnes - Paris Responsable Marketing & Communication- Définition et mise en oeuvre des plans marketing et media - Création des opérations de Marketing Direct en B to B, formation et partenariat- Définition et lancement des nouveaux produits- Développement de nouveaux distributeurs,

1999

Groupe SFA - Equipement sanitaire - CA 130 M€ - Effectif 400 personnes - Paris Responsable Promotion des Ventes- Gestion commerciale de comptes-clés et formation des vendeurs (Négoce et GSB)- Restructuration de l'offre et merchandising en Négoce et GSB- Documentations, salons, promotions et mise en place sur le terrain- Définition des plans Media, élaboration des publicités

1992

SFA - Equipement sanitaire - CA 50 M€ - Effectif 100 personnes - Paris Responsable Commercial Grands Comptes- Vente, formation, animation et promotion dans les Négoce et les GSB- Développement d'un portefeuille de 600 clients GSB et Négoce

1990

FASVER - Plastification Marquage - CA : 10 M€ - Effectif 49 p. - Montpellier / Paris Responsable d'agence commerciale- Développement des Grands Comptes (Administrations, Industries, Hôtellerie) CA 2 M€

1988

BLEU POMME - Agence de Communication - MB : 1 M€ - Effectif 5 p. - Montpellier Directeur de clientèle- Co-créateur de l'agence- Gestion et développement des budgets

Langues

- anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion de projets- Elaboration des plans marketing France et international (export et filiales)- Création et mise

en oeuvre des projets- Négociation et gestion des budgetsManagement et formation- Mise en place de programmes de formation- Formation et animation des vendeurs- Gestion d'équipe- Gestion de centre de profitCommunication- Définition et supervision des plans Media- Réalisation des publicités presse et TV- Définition des Relations presseMarketing opérationnel- Catalogues, PLV, VLV, packaging, WEB, salons- Marketing Direct distributeurs, installateurs, prescripteurs (+20% sur les ventes) Vente- Gestion des grands comptes et négociation- Formation et animation des points de vente- Progression des ventes +30%Produit- Analyse des besoins- Définition des nouveautés- Lancements- Définition de la politique promotionnelle, création et accompagnement sur le terrain (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Rugby, VTT, Ski, F1, Voyages, Musique : orgue électronique