

Stéphan M. - Né en 1973
13007 Marseille
8 ans d'expérience
Réf : 807100952

Directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans les Services Commerciaux.

Formations

□ 2000 : diplôme de management de l'école supérieure de commerce de Chambéry (marketing, gestion, commerce international, informatique, anglais, espagnol). spécialisation marketing

Expériences professionnelles

Gérant : Juin 2003 - Février 2008 □Création d'une société dans le domaine de la construction et de la rénovation de maison de grand standing □Mission : Direction, Marketing, Relationnel, Commercial, Management, Elaboration de DQE Gestion financière, Coordination TCE, Réception

Directeur Commercial Novembre 2001 - Mai 2003 □Société de construction et de rénovation de maison de standing, effectif 50 salariés □Mission : Prospection, Chiffrage, négociation, coordination et suivi de chantier, Reporting

International Business Developer Mai 2000 - Octobre 2001 Moteur de recherche cartographique Solution - cartographique sur différents supports, Web, Assistants Personnels (Palm OS, Windows CE, EPOC), GPS. Stagiaire, assistant de la responsable sud-est Janvier 99 - Juillet 99 Mission : Mise en place et suivi des opérations promotionnelles en GMS

Cas d'école Octobre 97 - Avril 98 Mission : Etude marketing, Elaboration de la stratégie marketing de la Ford Puma jusqu'à l'an 2000, dans le cadre du concours national Ford. Classement : Quatrième (sur 250 groupes) Bureau des Elèves Mai 97 - Mai 98 Mission : Responsable de la communication Interne du Bureau des Elèves (B.D.E.) et du Ski Club de l'E.S.C. Chambéry, Délégué de classe 96-98

Vendeur-Conseiller Mai 95 - Février 96 Mission : Vendeur-conseiller dans le domaine du ski, du surf et de la randonnée

Langues

- Anglais: Courant (1 année passée aux Etats-Unis). T.O.E.I.C. + Espagnol : Niveau moyen parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Direction, organisation, management et gestion de l'ensemble des activités de la société. Gestion des ressources humaines, Organisation de la production. Relationnel

Directeur adjoint: Management de cinquante personnes et d'entreprises sous-traitantes

Etude de projets TCE

Chiffrage de projets

Remise du chiffrage et argumentation commerciale pour obtention du projet

Suivi des travaux de maisons individuelles (planning, qualité, sécurité, PPSPS, rédiger et diffuser les

comptes rendus, assurer les interfaces études avec le client et le chantier, respect des délais,...)

- Gestion et planification des sous traitants
- Suivi du planning, des budgets, de la facturation...
- Réception des travaux, levée des réserves
- Prospection, élaboration de devis et définition des prix, négociation de projet (Français-Anglais) et exécution des marchés pour des Grands Comptes
- Prospection et vente en B to B
- Suivi de clientèle
- Reporting
- Marketing opérationnel : Mise en place et suivi d'opérations promotionnelles dans les GMS
- Etude marketing : Elaboration de stratégies marketing
- Développement de la communication externe
- Optimisation des ventes
- Elaboration de présentations commerciales
- Création d'argumentaire
- Organisation de forums et rencontre entreprises-étudiants, et évènementiel (Expert)

Permis

A, B

Centres d'intérêts

- Football Américain (6 ans de pratique) (Argonautes d'Aix en Provence : Vice-champion d'Europe 1996, Champion de France 1994 et 1995) Ski, Moto, Funboard, VTT, Football (11 ans de pratique),

Angleterre, Italie, Suède, Finlande, Etats-Unis (Mississippi, Tennessee, Floride, Colorado, Louisiane, New-York), Pays Bas, Espagne, Ile Maurice, Indonésie, Turquie, Pologne, Pays Bas, Tunisie

Internet, téléphonie mobile, assistant personnel, ordinateur, jeux, GPS