



**** *

25/06/1936 (87 ans)
Permis B

** ** *

Colombes (92700)

****.*****@*****.**

Directeur Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2019 /

Directeur Commercial

Crust Energie

Recruter et Manager une équipe commerciale composée de plus de 20 collaborateurs - 20 M €

Construire et déployer la politique commerciale en accord avec le Président Directeur Général

Définir, suivre et animer la force de vente commerciale itinérante et sédentaire (centre d'appel)

Etudier, analyser et améliorer la CRM (Front Office/Back Office)

Affiner et Lancer une application mobile CRM destinée aux commerciaux terrains

Proposer des axes d'améliorations

Accompagnement terrain pour construire des accords-cadres avec une clientèle industrielle et tertiaire

Participer au comité de direction et exécutif

Résultats qualitatifs :

- Construire, déployer et suivi d'une stratégie de régionalisation (Découpage en 4, pour meilleur suivi)

- Créer la fonction de 4 responsables régionaux pour animation par les RR

- Montée en compétence des commerciaux itinérants et sédentaire (formation, coaching, accompagnement terrain et meilleure communication entre les différents service)

- Construire Business plan avec stratégie sur 3 années pour action

- Mise en place d'un accord grand Comptes National

Résultats quantitatifs :

- Concevoir, animer et suivi des indicateurs de performances (+33 % sur les RDV pris /

+ 10% CA clients B2B et B2C

janv. 2018 / déc. 2019

Responsable Pôle Performance Commerciale Région Nord

Groupe Airmax

Gestion de 4 centres de profits - Activité Air Comprimé - 30 collaborateurs 7 M € - Compresseurs / Motopompes

Définir et suivre une politique commerciale conjointement avec le Directeur Commerciale National

Création, animation, et suivi de la politique commerciale Grands comptes

Animer et motiver l'équipe commerciale Negoce & Sav composée de force de ventes itinérantes et sédentaires

Accompagnement de l'équipe commerciale sédentaire (centre d'appel) et itinérante

Proposer des axes d'améliorations de développement de familles produits & Clients

Construire, déployer et animer les process commerciaux

Participer aux comités de direction

Résultats qualitatifs :

- Améliorer les comptes d'exploitations des 3 structures juridiques (Meilleures Marges +10, réductions des dépenses)

- Meilleure clarté des missions associées aux fonctions

- Construire des process commerciaux

- Renforcement des accords cadres Grands Comptes (portefeuille propre)

Résultats quantitatifs :

- Améliorer CA sur clientèle B2B (+12%) & B2C (+26%)

- Meilleure marge sur clientèle B2B (+21%) / B2C (+10%)

- Créer, animer et suivi des Grands Comptes (+700 K€) en propre

- janv. 2014 / janv. 2018** **Manager de Développement et Performance Commerciale**
 Filiales et Réseaux Groupe AUTODISTRIBUTION
Animation de 25 filiales du Groupe Autodistribution pour 2 typologies de clientèles B2B & B2C
Définition, conception, déploiement, et suivi des stratégies commerciales nationales & locales pour 230 commerciaux
Gestion des appels d'offres de clients grands comptes et animation à l'échelle nationale (négociation contrats cadres)
Renforcement de l'efficacité commerciale des forces de ventes, conception et déploiement d'outils adaptés
Conception et déploiement des procédures commerciales de force de vente itinérantes et sédentaires (centre d'appel)
Coordination de l'ensemble des commerciaux à l'échelle nationale
Conception, gestion et suivi du reporting des distributeurs affiliés, synthèse à la direction
Animation des formations régulières auprès des distributeurs filiales et indépendants à l'échelle nationale
Contribution à l'établissement de la stratégie commerciale avec les directeurs de filiales et managers commerciaux
- Résultats qualitatifs :*
- Meilleures suivies des performances commerciales grâce aux KPI pour 25 filiales
 - Améliorer la stratégie clients B2B & B2C sur 7 familles produits
 - Coaching terrain des DGE, Managers commerciaux & Commerciaux sédentaires et itinérants.
 - Animation des réunions
- Résultats quantitatifs :*
- Meilleur résultat CA grâce à un suivi de proximité terrain (+12 % B2B / + 6% B2C)
 - Renforcement de la stratégie Grands Comptes + 2,5 M€ /an en propre
 - Meilleure accompagnement des équipes en clientèles B2B = +17% intégrés au réseau
- janv. 2013 / janv. 2014** **Responsable projets et relations extérieures**
 ECOTEC
Responsable des Audits - Elaboration des projets - Conduite du Changement (passeport de formation)
Responsable de Recrutements des futurs élèves pour les formations de niveau BAC+2
Placement des élèves auprès des entreprises partenaires
Représentant de l'ECOTEC auprès des organismes privés et institutionnels (OPCA, FFB, UNTEC)
Management d'une équipe de 4 salariés pour l'Espace des Relations Entreprises
- janv. 2012 / janv. 2013** **Responsable de Magasin**
 LIDL
Management d'une équipe de 15 personnes, mise à niveau de leurs compétences selon le concept Groupe
Gestion financière du magasin. Prise de décision et d'initiative, gestion des priorités pour les équipes
Anticipation des risques, Animation de réunions d'équipes, reporting financier
- janv. 2011 / janv. 2012** **Chef de Projet**
 Groupe PSA), alternance - Centre de recherche et développement (Carrières-Sous- Poissy)
Planification, anticipation et gestion des risques
Animation des réunions projets, rédaction de comptes rendus avec plans d'actions
Optimisation du processus d'élaboration de contrats annuels et pluriannuels
Recherche et sélection de fournisseurs selon cahiers des charges et matrices de sélection
Management de 8 personnes, déploiement du concept OBEYA de management visuel
- janv. 2009 / janv. 2011** **Commercial maintenance Groupes Electrogènes**
 NEOLER - Conflans Sainte Honorine
Prospection et proposition de contrats de maintenance pour centrales Groupes Electrogènes / Motopompes
- janv. 2004 / janv. 2009** **Assistant Conducteur De Travaux Sanitaire /Chauffage**
 Cormeilles en Parisis (95)
Planification des chantiers, établissement des budgets, Négociation& Préparation & Démarrage travaux

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2015 **Master2 Management Stratégique et Changement** - BAC+4
UVSQ (Université de Versailles Saint Quentin)
- / juin 2014 **Master1 Sciences du Management** - BAC+4
UVSQ
- / juin 2012 **Licence professionnelle de gestion de Projet** - BAC+3
en alternance
- / juin 2011 **BTS Négociation et Relation Client** - BAC+2
alternance
- / juin 2009 **Formation Conducteur de Travaux**
- / juin 2008 **Technicien du Bâtiment Etudes Et Economies**
- / juin 2006 **CAP Plomberie / Chauffage** - CAP

COMPETENCES

Office, Word, Excel, MS Project, Notes, Outlook, CRM, Front Office/Back Office, BAC+2, Electrogènes / Motopompes, Volley, Tennis Gastronomie / Cinéma

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Espagnol	Elémentaire
Arabe	Professionnel