



09/11/1971 (52 ans)
Permis A, B

** ** ** ** *

Briey (54150)

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

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL MAGASIN / RESPONSABLE D'AFFAIRE GRANDS COMPTES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2014 /

MANAGER RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL MAGASIN ET RESPONSABLE D'AFFAIRES GRANDS COMPTES

SCHMIT-SAICA SAS

*de l'électricité, chauffage/sanitaire, outillage/quincaillerie, fournitures industrielles, et EPI) **

NOVEMBRE 2014 A CE JOUR

** Manager Responsable Développement commercial Magasin :*

En charge de la gestion du magasin en application de la politique commerciale et de son développement défini avec le PDG, du management de 6 commerciaux sédentaires et du service logistique composée de 4 équipiers. Elaboration et suivi des plans de formations des équipes, veille concurrentielle et de l'évolution technologique de nos marchés, gestion des certifications sur les ERP pour la sécurité des biens et des personnes.

** Responsable Achats :*

Etablissement des besoins avec les responsables de départements, référencement de nouveaux fournisseurs pour la consolidation et l'évolution du plan de vente magasin et commerciaux itinérants, négociations pluriannuelles avec les fournisseurs et prestataires de services dans le cadre des partenariats existants ainsi que pour les opérations commerciales planifiées ou ponctuelles. Gestion des achats groupés avec notre réseau de partenaire SOCODA.

** Responsable Affaires :*

Gestion commerciale complète des clients grands comptes (ex. ORANO) : consultations orales ou écrites, émission des offres, Gestion des appels d'offre pour référencement sous contrat cadre avec notre réseau SOCODA à Paris, participation aux réunions de coordination Client avec la responsable grands comptes et les « Category Manager » SOCODA.

oct. 2009 / nov. 2014

TECHNICO COMMERCIAL ITINERANT

SOCIÉTÉ SCHMIT SAICA * SCHMIT INDUSTRIE A THIONVILLE

Gestion commerciale, technique, dans les domaines chauffage/sanitaire, électricité, outillage

quincaillerie, fourniture industrielle et EPI.

Responsable du C.A, de la marge et du développement clients, de la fidélisation du portefeuille

existant, de la prospection et de l'intégration de nouveaux clients.

Appui, prescriptions, et préconisations techniques auprès de nos clients de l'industrie, du bâtiment

et institutionnel.

janv. 2004 / déc. 2009

RESPONSABLE DE SECTEUR REGIONAL

RELIUS GROUPE BASF

Clientèle professionnelle du second œuvre du bâtiment (peintures et revêtements de décoration ou techniques pour sols et murs). Ouverture de l'agence et mise en place du secteur. Développement par la prospection de nouveaux clients, information du savoir-faire de la marque nouvelle sur ce secteur. Développement du CA et conservation des marges sur ce secteur très concurrentiel. Responsable rattaché au siège pour les promotions nationales. Chargé des prescriptions de chantier auprès des clients professionnels. Responsable des prescriptions auprès d'architectes et promoteurs immobiliers. Implications importantes à l'ouverture de nouvelle agence sur la région, NANCY, EPINAL. Gestion des encours clients et suivi des indicateurs financiers de l'agence. Management d'une équipe de 3 personnes.

janv. 2000 / janv. 2004 **RESPONSABLE COMMERCIAL PEINTURE SEIGNEURIE**
GROUPE TOTAL
Clientèle professionnelle du second œuvre du bâtiment et de l'industrie (peintures et sols techniques). Augmentation des ventes de 850 k€ à 1,42 M€ sur la période. Chef de file régional au développement des ventes complémentaire pour améliorer le mix produit et conforter les marges et la rentabilité des secteurs. Prospection et suivi de clientèle. Suivi des encours financiers de la clientèle /recouvrement des créances échues.

janv. 1997 / janv. 2000 **ATTACHE COMMERCIAL**
AGORA * GROUPE LAFARGE
Clientèle professionnelle du second œuvre du bâtiment. Développement du secteur de vente et du portefeuille client Multiplication par trois des revenus du secteur de 700 KF a 2,1 MF. Diversification du mixe client de façon à ouvrir de nouveaux marchés

janv. 1996 / janv. 1997 **CHEF DE DEPARTEMENT SANITAIRE/CARRELAGE**
HORNBAACH
Grande surface de bricolage clientèle de particulier.

Manager d'une équipe de 11 conseillers de vente.

Gestion administrative et commerciale du département

janv. 1991 / janv. 1996 **CHEF DE DEPARTEMENT**
CASTORAMA
Grande surface de bricolage clientèle de particulier
Responsable du CA, des marges, des achats et du stock
Responsable des achats « BRADERIE » ainsi que pour les promotions régionales en lien avec le chef de produits.
Responsable de l'inventaire du rayon et du département
Développement de l'équipe de vente de 3 à 8 vendeurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1989 / juin 1991 **BAC Gestions des énergies et des fluides** - BAC
Lycée des métiers des sciences et des techniques LA BRIQUERIE THIONVILLE.

sept. 1986 / juin 1989 **CAP Installations sanitaires et thermiques** - CAP
LEP La MALGRANGE THIONVILLE.

/ **BEP Gestion des énergies du bâtiment** - BEP
LEP La MALGRANGE THIONVILLE.

COMPETENCES

SAS, ERP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Fun, Francorchamps, running, Jardinage, voyage, Musique, Bricolage