

Référence: 1001051819

01480 - JASSANS -
- Email : identifiez vous

GAETAN T.

- responsable commercial -

Etat Civil : Date de naissance : 23/01/1979

Situation Familiale :

Objectifs : -fort d'une expérience de management et de commercial réussie, je suis actuellement Responsable régional en milieu industriel, société des Eaux, travaux publics et bâtiment. Mon secteur est en plein développement; + 17% à cette date. J'ai crée, développe et gère un centre de profit manage 7 personnes. Mon objectif principal était de garantir les réalisations des objectifs de mon équipe et d'optimiser leurs performances. Les résultats ont été dépassés.
-Je suis prêt à m'investir à 200% dans une nouvelle aventure. Dans un poste de responsable commercial sur le sud-est et l'étranger.

Formation : BTS

Ma recherche : responsable commercial dans le secteur Matériel BTP en contrat CDI

Ma région de travail : Rhone Alpes. Je peux me déplacer : france et étranger.

Salaire souhaité : entre 2500 et 3000 €.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 1

2009 :

YSM (Responsable régional sud-est)

-Création, gestion et développement d'un centre de profit.

-Gestion des grands comptes lyonnais et sud-est.

-Management et gestion du SAV.

-Négociation des accords cadres nationaux(SAUR, LAHO,etc...

-Mon objectif principal était de garantir les réalisations des objectifs de mon équipe et d'optimiser leurs performances. Les résultats ont été dépassés.

2007 :

LSM (Responsable de secteur sud-est)

-Développement et négociation commercial auprès de grands comptes(Lyonnaise des eaux, Eiffage,Véolia...)

-Résultats de mes action augmentation du CA de 10 à 20% annuel.

2002 :

MARQUAGE RHONE ALPES (Chef d'équipe Rhone Alpes)

-Management de 6 six personnes.

-réalisation des chantier et control qualité.

- Développement, conseil, ventes additionnelles et fdélisation clients.

2000 :

EUROVIA (dépanneur sur la région Rhone Alpes pour les engin de travaux public)

Langues : Français, Anglais intermédiaire

Atouts et Compétences :

- Gestion et développement d'un centre de profit.
- Gestion de grands comptes
- Management de 8 années
- Négociation des accords cadres nationaux (SAUR, LAHO,...)
- Animation d'un réseau de distribution