

Référence: 1201031011

59491 - Villeneuve d'Ascq -  
- Email : identifiez vous



## PHILIPPE B.

- Directeur Commercial -

### Etat Civil :

Situation Familiale :

### Formation :

1987-1991 ESG PARIS  
1985-1987 Classe Préparatoire ESCAE Clermont Ferrand  
1985 Bac D

### Ma recherche :

Directeur Commercial dans le secteur en contrat Tout contrat  
Ma région de travail : Nord Pas de Calais. Je peux me déplacer : sur toute la région.  
Salaire souhaité : à étudier.

### Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 10

2012 :

Depuis 08-2005 SAINT GOBAIN => Lapeyre / K par K

Septembre 2008 Directeur BU IDF /Nord-Est (300 collaborateurs-45M€)

- Gestion des directions vente et service sur la région

40 magasins et 7 dépôts, déploiement de plans d'actions pour moderniser la prospection, développer le portefeuille clients (valeur et volume), accroître la productivité des magasins et dépôts, recruter des profils évolutifs, soigner la SATCLI.

Octobre 2006 Directeur Commercial IDF (250 collaborateurs-40M€)

- Mise en place d'une stratégie d'assainissement de la force de vente

Redorer l'image de la région, faire de K/K une marque qualitative, retrouver le leadership sur ce marché.

Octobre 2005 Directeur Commercial Nord-Est (200 collaborateurs-35M€)

- Dynamiser la région, animateur, formateur, gestionnaire avec un retour aux fondamentaux qui ont fait le succès de l'enseigne.

1997-2005 BOUYGUES TELECOM (Direction Entreprises)

Janvier 2004 Directeur Développement des Ventes

- Mise en place des outils et process pour optimiser la productivité de la force de vente directe et indirecte
- Management de 30 collaborateurs (40% fonctionnels et 60% opérationnels)

Janvier 2002 Directeur Régional des Ventes

- Management de 35 commerciaux directs et du réseau indirect
- &#61680; Approcher l'ensemble des Entreprises, GCR et GCN de l'IDF

Développer le parc et la rentabilité des clients (30% activité)  
Prospecter pour accroître la PDM régionale (70% activité)

Avril 2000 Chef de Projets

&#61607; Développement d'un CRM pour la force de vente (budget => 10 M€)

&#61607; Déploiement du CRM au plan national (26 managers et 150 vendeurs)

Janvier 1998 Chef des Ventes

&#61550; Management de 10 commerciaux (prospection de comptes entreprises)

Avril 1997 Ingénieur Commercial Entreprises

&#61550; Prospection de nouveaux comptes (90%)

Développement d'un portefeuille clients (10%)

1995-1997 REPROTECHNIQUE

Commercial B to B => reprographie

1993-1995 VOILUX

Commercial B to B => stores, voilages, fermetures

1992-1993 MARITON

Chef de secteur => stores d'intérieur et moustiquaires

**Langues :** Bilingue Anglais