

Référence: 1501070949

88580 - Saulcy - France

Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous

DAVID P.

- Directeur Commercial / Directeur De Centre De Profit -

Etat Civil :

Nationalité : française

Formation :

1991 : BAC F3 Electrotechnique

1989 : CAP et BEP Electrotechnique Je suis autodidacte.

Ma recherche :

Directeur Commercial / Directeur De Centre De Profit dans le secteur Controle Technique et

Securite en contrat Tout contrat

Ma région de travail : Lorraine. Je peux me déplacer : sur toute la région.

Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 24

07/2007 à 10/2014 :

Directeur de filiale - Andrez Brajon CA 56 M€ (203 personnes)

Société spécialisée dans le négoce B to B auprès des artisans, PME, PMI, administrations sur les départements 52-54-55-88-25-70-67-68.

14 Agences, 4 salles d'expositions et une plateforme logistique.

Encadrement de 6 chefs de service, 14 directeurs d'agence et 26 commerciaux.

Création et déploiement de 6 agences et une plateforme logistique .

Améliorations du RCAI de 20%, optimisation de la qualité du service logistique, baisse des taux de rupture,

des dépréciations de stock.

Contrôle de gestion, suivi du compte de résultat, des intervenants et des moyens.

Mise en place des outils e-Commerces pour les professionnels.

2000 à 07/2007 :

Directeur d'agences multi-sites - Andrez Brajon CA 12 M€

Animation, gestion des 4 sites (Essey les Nancy – Ludres – Bar le Duc et Saint-Dizier).

Garantir un relationnel client de qualité dans le portefeuille existant et les prospects.

Développer l'esprit de conquête de nouveaux clients, organiser des actions commerciales innovantes.

Résultats obtenus, fidélisation de 400 nouveaux clients, CA supplémentaire sur la période de 9 M€

1991 à 2000 :

Technico-Commercial itinérant

De 1994 à 2000 Technico-Commercial au sein de la société Andrez-Brajon à Saint-Dié. De 1991 à 1994 Technico-Commercial au sein du groupe REXEL à Nancy

•Suivi des clients, prospection dans le domaine du négoce de matériel électrique, réaliser les offres de prix et les études techniques pour les artisans électriciens, dépassement des objectifs

chaque année.

Langues : Anglais

Atouts et Compétences :

Opérationnel, dynamique, rigoureux, autonome mais avec l'esprit d'équipe, tenace et orienté résultats avec une forte capacité à développer les ventes dans des environnements complexes et variés sur plusieurs régions et typologies de clients.

Animer, motiver une équipe de cadres et commerciaux, définir et suivre les objectifs en corrélation avec les besoins et les axes de développement de l'entreprise, en lien direct avec les gros comptes et les clients stratégiques, accompagnement de la force de vente au quotidien.

Doté d'un esprit d'écoute de persuasion, de partage.