

Directeur de marché

Fournitures Industrielles Techniques

20 ans d'expérience

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2018-2020 | Directeur de Marché Transmission Mécanique
Groupe de fournitures industrielles

- Gestion nationale de la transmission mécanique
- Responsabilité et animation du Marketing, Data E-business, Logistique, Commerce, Formation technique Achat, Chef de produit, Plan de vente et de stock Veille concurrentielle et Commission métier

2016-2017 | Responsable de Comptes Distribution Régional
Société de composants pneumatiques et électriques
industrielles

- Développement et animation des ventes des réseaux de distributeurs, formation et déploiement du plan d'actions commerciales pour la force de vente interne et externe

2015-2016 | Chargé d'affaires Transmission /pneumatique
Réseau de fournitures industrielles

- En charge de l'animation commerciale des familles transmission mécanique et pneumatique sur les départements 18, 36 et 58.
- Suivi de clients B2B et accompagnement des commerciaux

2011 – 2015 | Chef de produits Transmission, étanchéité,
pneumatique-fluides Réseau de fournitures industrielles

- Gestion nationale de la transmission mécanique-fluides
- Animation de la force de vente spécialisée
- Elaboration de l'offre produits
- Réalisation de supports marketing (catalogue général, Promotionnel et E-commerce)
- Sélection du plan de vente des fournisseurs
- Intégration et lancement des nouvelles gammes
- Positionnement tarifaire des familles produits
- Gestion du budget publicitaire
- Réalisation d'études de marché et benchmarking

2009 – 2011 | Technico-commercial sédentaire
Transmission/Pneumatique Réseau de fournitures industrielles

- Gestion et suivi d'un portefeuille de clients Grands Comptes.

2008 – 2009 | Technico-commercial Groupe de fournitures
industrielles

- Technico-commercial In-situ Grands Comptes (Poste déporté chez les clients Grands Comptes)

2000 – 2008 | Technico-commercial Groupe de fournitures
industrielles

- Technico-commercial In-situ Grands Comptes
- Technico-commercial Sédentaire et terrain
- Magasinier vendeur comptoir

COMPÉTENCES

Vente, Achat, Négociation
Marketing, Communication, E-commerce
Connaissance Marché, Produits, Clients, Applications

INFORMATIQUE

Pack office (Excel, Word, Power point Access)
SAP Business object, QlikView, Oracle, AS400, Salesforce, Aprovee

FORMATIONS

1998 – 1999 | Formation AFPA : Gestion et intégration de stock
1996 – 1998 | BEP Administration commerciale et comptable

LOISIRS

Musique : sonorisation
Sports : basket, aile de traction, moto

Autonome, organisé, dynamique
Travail en équipe