

DIRECTEUR COMMERCIAL

- **Adaptabilité nouveaux marchés, Agilité organisationnelle.**
- **Expérimenté Management & Négociation**
- **CRM, Office 365, SAGE & Anglais courant**

DOMAINES DE COMPETENCES

- **Management d'équipe :**
 - Manager un personnel pluridisciplinaire Logistique et Commercial (recruter, évaluer, réorganiser...)
 - Accompagner, évaluer, Contrôler les activités des collaborateurs.
 - Favoriser l'acquisition des compétences nécessaires aux collaborateurs.
 - Organiser et animer des réunions de services. Participer au comité de direction.
- **Développement commercial :**
 - Gérer les Grands Comptes. Créer et entretenir un réseau de décideurs. (Syndicat professionnel, ...)
 - Etablir un plan de stratégie commerciale pour l'organisation.
 - Fédérer, organiser, suivre les actions, les revues de comptes clés, les opportunités.
 - Analyser, maintenir les tableaux de bords. Synthétiser et transmettre les données.
 - Etablir une politique tarifaire, répondre aux appels d'offres majeurs.
 - Créer des argumentaires commerciaux, former à la vente de la valeur.

DOMAINES DE CONNAISSANCES

- Management, Négociation commerciale ventes complexes et cycles longs, lancements de produits, business model.
- Marchés de la Signalisation Routière, de la communication dynamique, des constructeurs automobiles et sous-traitants aéronautiques, de la construction de réseaux électriques, de réseaux de téléphonie mobile, de la distribution de matériel électrique, du mobilier de bureau.

PARCOURS PROFESSIONNEL

De Sept 2017 à Juil 2020 **Directeur des Opérations CA 3,9 M€ (+15%)**

De 1987- 2016

2012-2016	Chef des Ventes National Signalisation du Trafic : CA de 15 m€, Signalisation Horizontale +31% sur 2 ans, Signalisation Verticale maintien de la position de leader du marché, déploiement de l'impression numérique.
2008-2012	Ingénieur Grands Comptes Signalisation du Trafic : Ile de France, Normandie, Centre.
2006-2008	Ingénieur d'Affaires Solutions Optiques France, France et Benelux.
1997-2006	Ingénieur Technico-commercial Systèmes Raccordements Electriques.
1992-1997	Attaché commercial Senior Département construction et installation Electrique.
1987-1992	Inspecteur des Ventes Département construction et installation Electrique.

FORMATION

Formation initiale

- **2011 : Manager Ingénierie d'affaires** (Titre Niveau 1) par VAE, Sup de Vente St Germain en Laye
- **1987 : BTS Technico-commercial Option Génie Mécanique** Niort (79) mentions Anglais, Espagnol
- **1984 : Bac de technicien Electrotechnique F3.**

Formation continue :

- **2017 & 2020 : SAGE 100 Gestion commerciale.**
- **2015 : Cracking the sales management codes.**
- **2012 : Supervisory Development Program.**
- **2011 : Négociateur avec les grands comptes**