

Référence: 1501120944

74600 - Montagny Les Lanches - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous

**DANIEL G.****- Directeur Commercial -**

Etat Civil : Date de naissance : 09/11/1966
Nationalité : française

Objectifs : Mettre mon expérience au profit d'une entreprise à taille humaine, dans le secteur du bâtiment, en BtoB.
Actionner les leviers de la prescription, de la conquête et de la fidélisation, pour développer et faire grandir l'activité

Formation : 2015 : Master 2 - Insec (en cours)
2013 et 2014 : Yes & You
Formation d'anglais, 2*4 mois: mise à niveau
2011/2012 : La Cité des Langues
Formation d'allemand, niveau A1+
2009 : DEMOS
Motiver et Animer son Equipe Commerciale, 2 jours
2008 : Elaborer sa Stratégie commerciale, 2 jours
Du Marketing au Plan d'Actions Commerciales, 3 jours
2008 : Goethe-Institut Munich
Formation intensive d'allemand, niveau A1
2002 : ESC de Chambéry stage de créateur d'entreprise,
1984 : Ecole PIGIER - CAP de comptabilité, Je suis autodidacte.

Ma recherche : Directeur Commercial dans le secteur B?timent second oeuvre en contrat Tout contrat
Ma région de travail : Toute la France. Je peux me déplacer : france et étranger.
Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 32

2005 - 2014 :

0

2009 - 2014 :

2005 - 2009 :

2004 - 2005 :

2002-2004 :

Atouts et Compétences :

Manager une équipe interne et externe,
Développer le chiffre d'affaire en BtoB et accroître la rentabilité,
Définir la stratégie commerciale et marketing, mettre en place les plans d'actions correspondants.

Elaborer les prévisionnels de ventes, marges, couts, et les tableaux de bord,
Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs : chiffre d'affaire, volume, marge, portefeuille clients,?
Gérer efficacement le poste client pour améliorer le cash-flow,
Négocier les accords-cadres,
Prescription sur des grands projets auprès des maitres d'ouvrage, des architectes et bureau d'études,
Conduire des projets de l'étude à la réalisation,
Définir le mix produits adapté au marché, développer les supports d'aides à la vente et techniques, analyser les ROI,
Organiser la logistique pour améliorer le service client et réduire les coûts,
Mener les changements et communiquer efficacement,
Intervenir sur chantiers pour appuyer techniquement les entreprises et veiller à la bonne utilisation des solutions.