

Référence: 1501301829

78630 - Morainvilliers - France

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

DAVID P.

- Directeur Regional Des Ventes Btob -

Etat Civil :

Nationalité : française

Formation :

1993 - 1995 : Maîtrise MST, Commerce et Vente (Université Le Havre)

1991 - 1993 : DUT, Techniques de Commercialisation (Université de Rouen) Je suis autodidacte.

Ma recherche :

Directeur Regional Des Ventes Btob dans le secteur B?timent en contrat Tout contrat

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

Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 19

Juin 2012 à aujourd'hui :

0

Juillet 2010 à Mai 2012 :

Sept 2008 à Juin 2010 :

Sept 2007 à Aout 2008 :

Sept 1996 à Aout 2007 :

Langues :

Anglais / espagnol

Atouts et Compétences :**Commercial**

Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.

Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs de la région. Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie régionale et à son approche commerciale : représentation locale.

Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroître le CA.

Négocier les contrats complexes ou grands comptes.

Management

Diriger et animer la force de ventes.

Recruter les commerciaux et managers.

Mise en place de la stratégie régionale par le biais de plans d'action commerciaux.

Animer les réunions mensuelles.

Assurer la montée en compétence des managers d'agence. Participer aux comités de direction.

Gestion commerciale

Suivre les résultats individuels et collectifs par le biais d'indicateurs de performance.

Valider l'atteinte des objectifs.

Contrôler les budgets.

Analyser les résultats des plans d'action régionaux, d'agences ou individuels.

Garantir la bonne gestion administrative de la région. Assurer les reportings régionaux à la direction commerciale.