

Référence: 1401131112

17140 - LAGORD - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous



WILLIAM D.

- Directeur Commercial -

Etat Civil : Année de naissance : 1964

Objectifs : ,

Formation : 1992-1993 Ecole Supérieure de Commerce de Paris (E.S.C.P. Senior). Cycle de formation à la gestion des entreprises.
1987 D.E.A. de droit privé des affaires.
1985 Maîtrise de droit privé.

Ma recherche : Directeur Commercial dans le secteur Services Commerciaux en contrat CDI
Ma région de travail : Poitou Charentes. Je peux me déplacer : sur toute la région.
Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 18

2013-aujourd'hui :
0

2011-2012 :
1993-2010 :
1988-1992 :

Atouts et Compétences :

- Stratégie - Développement commercial - Directeur commercial France; Restructuration d'un réseau national de vente aux professionnels après réalisation d'un audit stratégique pour le compte de la Direction Générale dans un contexte de décroissance durable et de crise de gouvernance.
- Spécialisation des équipes par marché,
- Mise en place d'une stratégie commerciale « one to one ».
- ; Commercialisation d'un concept d'isolation par l'extérieur et mise en place d'une force de vente dédiée.
- ; Négociation et suivi des marchés avec les centrales.
- ; Gestion d'une situation de crise au sein de l'activité construction bois.
- Consultant ; Accompagnement d'un groupe Suédois - leader Européen sur son marché - dans la réorganisation de son réseau :
 - Redéfinition des méthodes et des process métiers,
 - Assistance à l'amélioration de la performance,
 - Mise en place des indicateurs clés,
 - Contrôle des coûts.
- ; Accompagnement d'une entreprise dans la création d'une structure de vente dans le

domaine de l'amélioration de l'habitat.

Management - Direction de réseaux

- Directeur de région - Responsable d'un périmètre comprenant 7 agences, 29 magasins, 200 collaborateurs dont 9 collaborateurs directs. CA réalisé : 26 M?

▪ Recrutement, formation, animation des Directeurs d'agence.

▪ Accompagnement des collaborateurs directs dans l'animation et la gestion quotidienne des équipes (commerciales, administratives et techniques).

▪ Elaboration des budgets, analyse et suivi des comptes d'exploitation.

▪ Définition et suivi des objectifs collectifs et individuels.

- Directeur des opérations ▪ Réalisation des études d'implantations des magasins pour un réseau de distribution spécialisée.

- Définition des secteurs géographiques.

▪ Responsable des ouvertures (fréquence de 15 ouvertures / an)

- Négociation des baux,

- Suivi des travaux d'aménagement,

- Engagement de dépenses (investissements, matériel, mobilier..),

- Formation des collaborateurs.

- Directeur National service clients Direction de la B.U. composée de 120 personnes réparties sur 30 sites. Réalisation de 45.000 interventions SAV annuelles.

▪ Recrutement, formation, animation des responsables régionaux.

▪ Définition des procédures, des temps d'intervention et des barèmes de facturation.

Marketing - achats- Directeur des achats

▪ Négociation des conditions d'achats avec les fournisseurs.

▪ Mise en place des contrats d'approvisionnement, des tableaux de bord qualité de service et de la refacturation des coûts de non qualité aux fournisseurs.

▪ Responsable des lancements des gammes de produits.

▪ Chargé de l'élaboration du tarif pour l'ensemble de l'offre.

▪ Elaboration du catalogue produits.

▪ Conception des fiches produits et des argumentaires de vente pour le réseau (1000 commerciaux).

Organisation - méthode

Conduite de projet - Directeur Qualité Méthode Organisation

▪ Conduite des certifications ISO 9002 et 9001 (réseau national de 200 sites).

▪ Réorganisation d'un réseau national (30 centres de profits) consécutivement à la mise en place des dispositions sur le temps de travail (35 H).

- Centralisation du back office et gestion de la polyvalence,

- Développement d'un outil de géomarketing,

- Modélisation de l'organisation des centres de profits par segments de CA,

- Définition de référentiels de compétences métiers.

Responsable des opérations ▪ Définition des outils de reporting et de pilotage pour la Direction Générale et les Directions de région.

▪ Mise en place d'un service d'audit opérationnel des centres de profits

- Définition des points de contrôle,

- Contrôle des coûts, mise en place et suivi des actions correctives.