



***** *****

21/01/1970 (54 ans)

** ** * * * * * * * * * *

*****@*****.***

DIRECTEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2019 / avr. 2020

DIRECTEUR COMMERCIAL

SFICA

?Activités : Economie de la construction - BET Structures & Fluides - BIM Manager - OPC-MOEX.

?60 personnes - 9-10 millions d'€ d'honoraires (Bureaux -Hôtelleries - Equipements commerciaux, Résidentiels)

?Consolidation et développement de la base client (Promoteur - architecte - Asset manager - Institutionnel...)

?Prescription et développement de projets et proposition de solutions adaptées (projets + 10 000 m2 Surface plancher ou > 10 millions d'€)

?Proposition et mise en place de la stratégie commerciale et de l'organisation opérationnelle.

?Animation et communication des actions et des réalisations sur les différents métiers.

?Réalizations Phares :

? Développement de la base client de près de 100 nouveaux contacts (Unibail-OGIC - Vinci-LINKCITY-KARDHAM-SOGEPROM, architectes)

? Accompagnement candidature projets K&B, Icade, Région IDF...

déc. 2018 / août 2019

CONSULTANT STRATEGIE MANAGEMENT PME/PMI

ADVANCE GROUP

? Mission d'accompagnement en développement stratégie auprès des dirigeants de PME-PMI

? Mise en place et suivi de l'application des axes définis avec le dirigeant auprès des équipes

?Réalizations Phares :

? Déploiement KPI's au sein de la sté SOARES Menuiserie

? Elaboration de solutions d'optimisation pour la rénovation énergétique de bâtiments. (www.Axelead.fr)

juin 2017 / nov. 2018

DIRECTEUR COMMERCIAL

COULON SA

?Activités : Enveloppe de bâtiments - système de ventilation (AIRPUR Ventilation) - Menuiseries Extérieures (Windotech)

?30 millions d'euros de CA / 90 personnes - 6 commerciaux

?Mise en place de la stratégie de développement sur l'ensemble des activités

?Développement relationnel cible : syndics, investisseurs et bureaux d'études techniques

?Lancement de nouvelles offres de services (Réflexion lancement en franchise de la marque AIRPUR Ventilation)

? Réalisations phares

?Mise en place d'une synergie de groupe avec une offre de rénovation énergétique de bâtiment globale.

?Développement clients institutionnels et utilisateurs finaux (Groupama, Gecina, BNP Paribas, Generali, Novaxia...)

?Relation avec les fournisseurs afin d'anticiper les projets (STO, WEBER, ALDES...)

?Signature des deux plus gros dossiers de l'entreprise (600 k€ et 450 k€) en rénovation pour un immeuble de bureaux

juin 2014 / juin 2017

DIRECTEUR DES VENTES ET GRANDS PROJETS

THYSSENKRUPP Ascenseurs

?CA réalisé 65 millions d'€ - Activités Installations neuves et remplacement Ascenseurs et escaliers mécaniques

?Management de 3 directeurs des ventes région & 35 commerciaux
?Mise en place de la stratégie commerciale & établissement des budgets annuels.
?Développement et prescription des offres produits et formation des équipes
?Département Grands projets Comptes Nationaux (Privé et Public) 4 collaborateurs - 1 assistante.
?Développement et fidélisation du portefeuille client (Promoteur, Institutionnel, Architecte...)
?Détection et GO/NOGO des projets stratégiques (High Rise - SNCF-RATP...)
?Pilotage des projets avec les équipes (chargé d'affaires, bureaux d'études des usines de Stuttgart, Hambourg (Allemagne) et Gijon (Espagne))

? Quelques réalisations phares
?Restructuration organisation de la direction Nouvelles installations (2014)
?Amélioration de plus de 3 points de la marge vendue.
?Tour TRINITY La Défense (92) avec UNIBAIL WESTFIELD et BATEG Gagné.
?Tour HEKLA La Défense avec HINES et BATEG Gagné. ?Centre commercial La Valette (83) 21 escaliers mécaniques avec ALTAREA.
?Appel d'offre ADP Passerelle Cœur d'Orly avec 6 trottoirs roulants mobiles. Gagné
?Appel d'offre RATP pour les deux plus grands trottoirs roulants Magenta et Invalide (110 mètres)

févr. 2009 / juin 2014

DIRECTEUR COMMERCIAL REGIONAL

THYSSENKRUPP Ascenseurs

?CA 101 Millions d'€ - 17 agences (Nord-Ouest à Nord-Est et centre)
?Activités installations neuves, modernisation, et maintenance d'ascenseurs, escaliers mécaniques et portes automatiques
?Animation des 17 agences de la région en support des directeurs d'agences - garant de l'application des méthodes et process groupe.
?Management des équipes commerciales (2 chefs des ventes - 37 commerciaux)
?Préparation des Budgets annuels et de la politique commerciale ? Pilotage de la marge vendue
?Identifier, analyser le potentiel marché et définition des plans d'actions. ?
Optimisation et harmonisation des méthodes de travail
?Gérer, former et monter en compétence des équipes commerciales?Définition de la politique de rémunération variable
? Réalisations phares
?Mise en place d'un outil de suivi de client et d'opportunités de projets.
?Pilotage groupe de travail « Innovation/service » / Elaboration Business Plan interne
Activité Automatismes de bâtiment.
?Amélioration de la marge brute de 5 pts en 2 ans.
?Idée concept et organisation événementiel lancement de produit sur 4 dates (250 clients)

mars 2005 / févr. 2009

CHEF DE PROMOTION DES VENTES

OTIS

?18 agences 42 millions d'€ de CA - 85 commerciaux
?Garant de l'application de la politique commerciale en agence
?Animation et coaching du réseau d'agences auprès des directeurs d'agence de la force de vente et des responsables techniques.
?Accompagnement et suivi des performances commerciales ?Mise en place d'outils de développement des ventes.
?Chef des ventes IDF pendant 9 mois avec équipe de 5 commerciaux
? Réalisations phares
?Développement d'un outil de chiffrage rapide de petits travaux (Gain temps constaté 50 % !)
?Création d'un challenge annuel avec voyage de fin d'année. (Travaux échange des bonnes pratiques des bestsellers)
?Mise en place chaque année de la règle incentive adaptée à la stratégie entreprise.

févr. 2001 / mars 2005

INGENIEUR COMMERCIAL

OTIS

?Études techniques et financiers des dossiers de consultations projets de constructions ou de rénovations.
?Gestion portefeuille clients Promoteurs, Entreprises générales, Architectes, bureaux d'études & collectivités.
? Réalisations phares
?Meilleure marge globale vendue 2002 ?Master commercial 2004 (+ de 100 unités vendues)
?+ de 350 appareils vendus auprès des promoteurs, entreprises générales, architectes,

août 1999 / janv. 2011

INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES

PITNEY BOWES

? PITNEY BOWES Machines à affranchir - Mise sous pli et Salle courrier
08/1999- 01/2011 1 an et 7 mois INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTES
?Gestion et Développement portefeuille clients secteur Banque , hôpitaux,
Informatiques - Ministères

févr. 1997 / août 1999 **RESPONSABLE DE SECTEUR**
EXTAND GROUPE GEODIS
?Gestion de portefeuille client Tous segments d'activités sur secteur 92
?Prospection nouveaux clients et négociation contrats nationaux.

sept. 1993 / août 1996 **NEGOCIATEUR IMMOBILIER**
GROUPE BIGNOLAIS

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 2020** Bâtiment Passif et Bas Carbone - Karibati et Maison Passive

/ **juin 2020** Réemploi; Matières à Bâtir - ICEB

/ **juin 2019** Villes et Territoires Durables; ADEME

sept. 1990 / juin 1992 **ECOLE SUPERIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES CHARGE
D'AFFAIRES IMMOBILIERS; MOOC BATIMENT DURABLE - BAC+2**
ESPI - PARIS

/ **DIPLOME**

CENTRES D'INTERETS

batiactu..., Triathlon, Cyclotourisme, Club Porsche