



Ingénieur commercial

- **PME industrielles**, équipes à taille humaine, envergure France ou Europe
- **Marchés B to B**, en particulier liés à la CONSTRUCTION, l'HABITAT, l'EQUIPEMENT
- **Lancer ou booster une activité, une gamme, un produit – De l'idée à la commercialisation**

Dernières réalisations

- Campagne de **promotion** du pin français pour l'APEP, des bois français pour la FNB
- Sites **internet** : woodenha.com, 3b-solution-bois.fr, ideobis.fr, pinsdefrance.com
- **Chargé d'affaires** pour WOODENHA (Lycée Nelson Mandela à Nantes)
- **Lancement** de produits, outils de ventes, suivi d'affaires pour le développement des marques, WEX, LAMWOOD, DURAPIN, SILVERWOOD, WOODENHA

Offre managériale

- Accompagner le dirigeant dans l'élaboration de la **stratégie d'entreprise** et l'élimination des dilemmes
- Manager une équipe d'ATC
- Superviser la vente interne ou l'ADV
- Organiser l'action de prescription
- Recruter des collaborateurs à profil technico-commercial-marketing
- Gérer la relation client et le SAV
- Piloter la R&D
- Manager l'équipe marketing-communication
- Sélectionner et gérer les prestataires externes (type agence de communication)
- Faire du lobbying, représenter l'entreprise auprès des organisations professionnelles ou des instances normatives

Offre technique

- Analyser l'**activité commerciale** et élaborer les statistiques d'aide à la décision
- Effectuer un **audit d'image** de l'entreprise
- Procéder à l'optimisation de l'**offre commerciale**, la structurer, gérer les marques
- **Etudier les marchés**, identifier et qualifier la concurrence et les clients potentiels
- Evaluer la **pertinence d'une idée**, d'un nouveau produit
- Piloter le **lancement d'un nouveau produit**
- Elaborer un **plan de communication**
- Concevoir les **argumentaires** et le discours commercial
- Identifier et formaliser les **valeurs de l'entreprise**, d'une marque, piloter leur mise en avant
- Présenter un **support de formation**, rédiger un rapport annuel, superviser une vidéo d'entreprise
- Réaliser les **outils de vente** (print et web)
- Gérer la **participation** aux salons professionnels
- Organiser l'**administration des ventes** et la **relation client**, superviser l'installation d'un **outil de CRM**
- Résoudre les **litiges commerciaux** et identifier les causes de non-qualité

Parcours

- **SILVERWOOD** (Groupe Wolseley) – Négocier de bois & Fabrication de bardages et lambris en bois
- **BREMAUD** (FPV Industries) – Fabrication de portes et fenêtres en PVC, Bois et Aluminium
- **PIVETEAU** – Fabrication et vente de composants pour la construction et l'aménagement du jardin
- **IDEOBIS** – Conseil aux PME et organisations professionnelles / Agence commerciale