




COORDONNÉES

 52 avenue de Nogent, 84100, ORANGE

 06 75 36 04 45

 gerald.bettancourt@gmail.com

 48 ans

PROFIL

Parcours professionnel essentiellement dans la distribution de Matériaux de Construction. J'ai bénéficié des différentes formations liées à la construction, ce qui me permet d'avoir une excellente connaissance des différents corps de métiers.

Les fonctions que j'ai exercées m'ont permis de m'adresser en majorité à des professionnels du bâtiments (Distributeurs, artisans, entreprises générales, majors du bâtiment, Cmistes)

FORMATION

BTS : FORCE DE VENTE
IGESEC IPEC - Salon-de-Provence
1999

- Formation en ALTERNANCE avec POINT P de 1997 à 1999

Baccalauréat : COMPTABILITE - GESTION
LYCEE ARTHUR RIMBAUD - ISTRES
1996

LANGUES

Français
Langue maternelle

Anglais
Intermédiaire scolaire

CENTRES D'INTÉRÊT

GERALD BETTANCOURT

MANAGER COMMERCIAL



COMPÉTENCES

- Élaboration de stratégies commerciales
- Gestion d'un portefeuille clients
- Veille concurrentielle
- Leadership efficace
- Résolution des conflits
- Évaluation des performances
- Sens des responsabilités
- Rigueur
- Cohésion et esprit d'équipe fort



EXPÉRIENCE

RESPONSABLE de SECTEUR EDILIANS - SALON DE PROVENCE
- CDI
04/2024 - Actuel

- Responsable de l'activité commerciale sur les Dept 84-04-05. Commercialisation des gammes Tuiles, Accessoires Fonctionnels et Solaires .
- Développement du portefeuille clients et ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
- Prospection et développement de nouveaux clients sur un secteur géographique défini.

DIRECTEUR D'AGENCE GEDIMAT FAREL - UZES - CDI
01/2020 - 03/2024

- Supervision, pilotage et gestion quotidienne des activités de l'agence pour assurer son bon fonctionnement et garantir les objectifs et les enjeux.
- Organisation régulière de réunions d'équipe pour communiquer les informations importantes et assurer une cohésion entre les collaborateurs.
- Animation, gestion et développement de la relation client, avec suivi qualité et satisfaction client.

CHARGE D'AFFAIRE / INGENIEUR COMMERCIAL XELLA - SAINT SAVIN - CDI
01/2018 - 12/2019

- Chargé d'Affaire et Prescription chez CELLUMAT - Région Rhône-Alpes Auvergne en 2018 puis Ingénieur Commercial dept 73-74-05 en 2019
- Contrôle du respect des procédures afin de garantir la sécurité des intervenants et la conformité des travaux.
- Élaboration d'un devis en évaluant les ressources nécessaires et en chiffrant les coûts, négociation des conditions commerciales.
- Planification et suivi de chaque étape du projet, veille au respect du calendrier et du budget.

RESPONSABLE de SECTEUR BOUYER LEROUX - ST MARCELLIN EN FOREZ - CDI
09/2014 - 07/2017

Arbitre de football (22 ans Niveau régional 2000-2022)
Membre de la Commission de l'arbitrage et Observateur Régional Football, Tennis, Footing, Randonnées, Voyages.

- Responsable de l'activité Terre Cuite et Gestion et développement d'un portefeuille client sur 3 Dept (84-26-07)
- Représentation de l'entreprise sur des salons professionnels, promotion des prestations, prise des rendez-vous.
- Développement et mise en œuvre de stratégies pour augmenter les ventes et améliorer la satisfaction client.

■ **CHEF D'AGENCE POINT P - ST GOBAIN DISTRIBUTION -**
AVIGNON - CDI

09/2010 - 09/2014

- Supervision, pilotage et gestion quotidienne des activités de l'agence pour assurer son bon fonctionnement et garantir les objectifs et les enjeux.
- Animation des réunions d'équipe pour favoriser la communication interne et maintenir un climat social positif.
- Suivi des indicateurs de performance et ajustement des plans d'action pour optimiser les résultats.

■ **VENDEUR / RESPONSABLE COMMERCIAL POINT P - AVIGNON**
- CDI

07/1999 - 09/2010

- Encaissement des achats et gestion des opérations de caisse.
- Accueil et prise en charge des clients afin de les orienter vers les produits adaptés à leurs besoins.
- Gestion des stocks et réassortiment des rayons pour assurer la disponibilité des articles en magasin.