

Jean- Luc Boué
344, chemin du Gué
83300 Draguignan
Tél : 06.03.64.25.27
Email : jlnd.8331500@gmail.com

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Responsabilités, Investissement, Esprit d'équipe, Qualité

MES ATOUTS

- Plus de 25 années d'expérience
- Fonctions de management, commerciales & techniques
- Capacité d'analyse et prise de décision
- Excellent contact relationnel & clientèle

Disponibilité immédiate

INFORMATIQUE

- Word, Excel, Outlook, Lotus notes, PowerPoint
- CRM Salesforce

FORMATION

- BTS Economiste Bâtiment - 64
- Bac F4 (Génie civil) - 31

DIVERS

- Permis A+B
- Informatique, cinéma.
- Ski, vélo, rugby.
- Voyages.

COMPETENCES

MANAGEMENT & GESTION

- Piloter une équipe commerciale et ces agences
- Management transversal de commerciaux optimisé suivi de la stratégie.
- Travail en équipe autour d'objectifs communs et suivi des résultats.
- Développement de projets et pilotage des dossiers techniques et commerciaux.
- Analyse et suivi des tableaux de bord, reporting et proposer des stratégies.
- Gestion du stock, analyse des écarts, inventaire annuel
- Animation des réseaux et secteur, référencement et préconisation de solutions

COMMERCIAL

- Gestion et pilotage des grands comptes, collectivités, et professionnels.
- Développement des clients, négociation et vente orientée sur l'ensemble de l'offre.
- Stratégie de prospection et prescription bureaux d'études techniques et architectes
- Gestion de projets, appels d'offres publics
- Développement des contrats et des projets.

TECHNIQUE

- Organisation du service technique
- Spécialisation dans les domaines suivants :
 - Résistance des matériaux
 - Montage et pilotage dossier en amont prescription suivi et concrétisation.
 - Capacité à écouter les besoins des clients et développer la réponse de l'offre
 - Création et développement d'agence commerciale dans le travail d'équipe.

QUELQUES REALISATIONS

- Développement d'une nouvelle activité avec acquisition d'un portefeuille d'affaires.
- Recherche foncière pour clients.
- Animation réseaux de revendeurs
- Prescription et développement de fichier clients

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 2024 à 2025** Castel & Fromaget charpentier métallique en tant que charge d'affaires
- 2021 à 2023** Chargé d'affaires : secteur PACA Compobaie Solutions
- 2017 à 2021** Chargé d'affaires- conception et réalisations de bâtiments SGF-LPM
SGF –LPM. Structure Béton préfa.
Préconisation, développement du concept analyse des attentes.
- 2015 à 2017** Chargé d'affaires société SEAC
Secteur PACA Produits préfa pour le bâtiment.
- 2010 à 2015** Gérant sociétés Second Œuvre et décoration -CA 3M €
Gestion d'entreprises, de personnelles organisations etc.
- 1990 à 1993** Charge d'affaires Soframat 34 et Occitanie
Etude plancher Ischebeck - tour d'étalement - banches et passerelles
- 1987 à 2011** Commercial PPB -Puis charge d'affaires KP1 - CA 10 M€
Création de l'agence de Montpellier
Reprise secteur Paca-Animation réseaux et équipe commerciale.
Fidélisation et prise de part de marché sur les négociants en matériaux
Développement de l'agence de Nice
Action marketing pour nouveaux produits lancement produits innovants
Fidélisation et prescription de l'activité entreprises Bâtiment