

Directeur commercial / ventes

Ludovic STIEFEL

Compiègne Dept : Oise

Tel : 06.99.71.32.79

Mail : lst.stat@googlemail.com

Mobilité Nationale

Segments : (Bâtiment/Agricole/pétroliers/Automobile/Maritime/outillage).



Développer ensemble les performances, conduire le changement au nom de la satisfaction de nos clients
Un savoir-faire de qualité !

2022-05/2024

Directeur des ventes

RENSON international (France) industrie évoluant sur plusieurs segments de marché. (Bâtiment/Agricole/pétroliers/Automobile/Maritime/Sécurité civile).

Nettoyeurs HP, Outillages, Lubrifications, cuves Fuel& eau +15K de références.

CA 30M€, gestion du budget de 20 M€.

Responsable d'une équipe de 10 Chefs de secteur.

Périmètre d'activité France.

Manager, former et animer la force commerciale
Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.

2021-2022

Responsable des ventes

RBS RAVAGO Artix (France) industrie de produits isolants XPS polystyrène expansé CA 9Md €, périmètre d'activité Haut de France, Normandie, Ile de France

2013-2019

Négociateur et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur...).

Directeur développement commercial

KINGSPAN Insulation Turnhout (Belgique) industrie de produits isolants en mousse résolique & polyuréthane CA 5,5Md € Europe, 8mll € en France progression moyenne +33%. Périmètre d'activité France.

Missions

Manager, former et animer la force commerciale (8prs)

Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats individuels et collectifs.

Membre du CODIR

Garantir la politique commerciale global de l'entreprise.

Identifier les pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA. (Major, OEM, Réseau de négoce.).

Analyser, mesurer, optimiser et suivre les résultats.

Négocier sur les comptes stratégiques complexes

(référencement, accords cadre, mix produits).

Croissance moyenne sur 3 ans +30%.

2013

Responsable commercial & prescription

KINGSPAN UNIDEK (Hollande) – industrie de produits isolant polystyrènes & panneaux sandwich CA 80M€ Europe 1 M€ € en France.

Missions

Identifier les pistes de développement.

Générer le flux de projet d'envergure.

Développer la prescription (architecte, Be, major de la construction, bailleurs, promoteurs...).

Négocier et référencer la gamme (groupement négoce, centrale d'achat, constructeur...).

FORMATIONS

2016 : Consultant

Third bridge & gersonlerhrman groupe L.E.K consulting gmbh.

2015 : formation communication commercial « Krauthammer ».

2008 : formation management & négociation commerciale.

2003 : BTS achats/ventes.

1994 : BAC G3

1988 : centrale technicien informatique & électronique.

COMPETENCES CLES

Manager, motiver, former & améliorer les compétences de l'équipe.

Anticiper, analyser, actionner les affaires.

Piloter un budget de vente.

Négocier les contrats complexes ou comptes clés.

Animer les réunions.
Identifier les pistes de développement.

Réaliser & proposer un plan stratégique.

Coordonner & résoudre les actions terrains.

Fédérer.
Unifier.
Créer
Véhiculer l'esprit de conquête.

2011-2012
Mandats

EC conseil création d'entreprise

Groupe ASTEL eu : encadrement de 30 personnes sur deux ouvrages de 20 000M² budget 1,8M€.

Société PRIOCALL : élaboration des outils marketing et techniques de ventes, refonte du site internet, modélisation des flyers commerciaux.

Vive la Seine : association pour les jeunes en réinsertion, encadrement sur les zones de travail.

Commune de Chanteloup : étude et construction d'une ZAE écologique, assistance à la maîtrise d'ouvrage.

2009-2010

Directeur Commercial

MBE Mantes la jolie (78) négoce en matériaux écologiques.
Périmètre d'activité : France CA 1,2M€ progression +18%.

Missions

Réorganiser l'agence (personnel, informatique, sécurité, marketing...)
Diriger le service d'administration des ventes.
Détecter et suivre les projets d'envergure.
Recruter, structurer l'équipe commerciale & sédentaire (8personnes)
Manager & accompagner l'équipe commerciale.
Développer l'enseigne MBE au niveau national.
Représenter l'enseigne lors de manifestations.
Optimiser le rendement des stocks.
Gérer les stocks.
Organiser les journées techniques propres à l'enseigne.
Référer & négocier avec les industriels.
Proposer & réaliser les budgets, les plans d'actions les objectifs.
Améliorer & analyser les marges.
Participer aux comités de direction.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Langue & informatique :

Anglais intermédiaire
Ms office.
Lotus.
Ebp.
Ciel.
Zibel.
Autocad.
Outlook.
Crm

2004-2009

Responsable de région

XELLA FERMACELL Gmbh Filiale France (92)
Industrie de produits plâtriers pour le second œuvre. CA France 15M€ /CA région 2,5M€
Périmètre d'activité (23 Depts, Idf, Centre, Picardie, Normandie).

Missions

Recruter & former l'équipe régionale.
Piloter le maillage régional.
Réaliser & suivre les plans d'actions.
Préparer & valoriser les résultats lors des réunions trimestrielles.
Segmenter la gamme produit pour le réseau de négociant.
Former & accompagner les commerciaux de nos partenaires ~250 personnes.
Manager l'équipe (4personnes) prescripteur, technicien, commercial, administratif.
Gérer le budget régional (marketing, salon)

Sport & Loisirs

Tennis.
Squash.
Sports nautiques.
Moto.
Modélisme.
Pilotage sur Cessna.

1999-2003

Responsable de région société **FILTROPURE**

1995-1999

Technico-commerciale sociétés **SOFAD/JOKER**

1994-1994

Attaché commercial société **LEMARCHAND**