

Dany BUQUET

✉ dany.buquet@icloud.com



06 49 55 58 54



Mes compétences en lien avec le poste

COMMERCIAL

- Analyser l'environnement économique et concurrentiel pour adapter la stratégie commerciale à adopter.
- Développer le portefeuille client par une prospection travaillée et ciblée.
- Fidéliser la clientèle existante: visites régulières, relations partenariales, accompagnement personnalisé.
- Accompagner techniquement les clients: expertise technique ou opérationnelle.

MANAGEMENT

- Traduire les objectifs de l'entreprise aux travers des missions attribuées à chacun.
- Recruter, former, encadrer et mener l'équipe.
- Organiser le travail et coordonner les activités de chacun.
- Animer et fédérer son équipe autour des projets.
- Suivre, accompagner et évaluer les collaborateurs

GESTION DE STRUCTURE

- Veiller au bon fonctionnement de l'agence aux niveaux humain et logistique : gestion des contrats, des stocks, des plannings, des locaux, des coûts...
- Garantir la qualité de service, les délais et la livraison selon la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer le reporting: collecter, présenter des données pour rendre compte de la rentabilité et la performance de l'agence et comme outils d'aide à la décision.

Mon parcours professionnel

BATILEAN (33)



Optimisation de process dans le BTP et l'industrie

2022 À CE JOUR - DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LABOR HAKO (78)



Fabricant, spécialiste des solutions de nettoyage professionnelles.

2014 À 2022 - RESPONSABLE COMMERCIAL NORMANDIE

RLD / KHALYGE (76)



Solution en location et entretien d'hygiène textile

2011 À 2013 - RESPONSABLE COMMERCIAL CELLULE HYGIENE

SACRIA (72)



Fabricant d'outils de compactage à déchets

2008 À 2011 ATTACHE COMMERCIAL NORMANDIE

HSM (Allemagne)



Fabricant d'outils de compactage à déchets

2001 À 2008 CONSEILLER TECHNIQUE NORD OUEST

Expérience associative

2018 à ce jour

Président puis Vice-Président de l'Association ASCGYM de Petit Couronne

4 coachs sportifs salariés, une secrétaire, une comptable et une équipe technique composée de 8 bénévoles.

Budget annuel de 70 000 € - 250 adhérents

Maitrise des logiciels clients

Sugar CRM

Hubspot



Formation initiale

BTS Force de Vente - 1997

Hobbies

Course à pied - Marathon