

JEAN-PHILIPPE MULLER

RESPONSABLE COMMERCIAL ITINÉRANT B2B / EXPERT EN DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT COMMERCIAL



Leadership

Esprit d'entreprendre

Esprit de conquête

Orientation résultat

Fédérateur

LinkedIn

Avec une carrière riche en gestion d'équipes, pilotage stratégique et optimisation commerciale, je suis un leader orienté performance et satisfaction client. Commercial terrain accompli, spécialiste des environnements exigeants de la grande distribution, des professionnels et des collectivités et d'une expertise des produits du bâtiment, j'allie sens stratégique et orientation résultats et sais transformer les challenges en opportunités.

Prêt à impulser une dynamique de croissance dans une nouvelle entreprise pour maximiser les résultats et fédérer autour d'objectifs ambitieux, je vise un poste dans le Sud Est avec une mobilité nationale et une possibilité de découchés en semaine.

54 ans

jean.philippe.muller14@gmail.com
 07 69 93 18 91

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE COMMERCIAL GRAND SUD EST



Rausch GmbH - 2019 à 2024

- Développement commercial et prospection : Création et gestion d'un portefeuille clients en ciblant collectivités, entreprises spécialisées en assainissement (Veolia, Saur, Ortec...) et professionnels de la plomberie, avec une approche consultative et une forte présence terrain.
- Négociation et vente de solutions techniques : Présentation, démonstration et commercialisation de systèmes d'inspection vidéo motorisés, permettant l'optimisation des interventions sur les canalisations et la gestion préventive des infrastructures.
- Gestion et ouverture de grands comptes : Identification des décideurs clés, élaboration de propositions commerciales sur mesure et conclusion de contrats stratégiques.
- Stratégie commerciale et reporting : Suivi des performances, analyse des tendances du marché, mise en place d'actions correctives et contribution au marketing digital et aux événements professionnels (salons spécialisés). Plus de 70 000km en déplacement/ an.
- Résultats : CA 2020 : 500K€ - CA 2024 : 1.7M€

CHEF DES VENTES NATIONAL ARTISANS ET NÉGOCES DE DÉCORATION



Plastor - 2017 à 2019 - CDI - Chaponnay

- Mission : encadrement et animation d'une équipe commerciale dédiée aux artisans, négociants en décoration et revendeurs-Gestion du groupe Chromology (Zolpan)
- Management et animation d'équipe : Encadrement et coaching d'une équipe de 8 technico-commerciaux sur le terrain, ainsi que d'une assistante, en assurant une montée en compétences et la motivation des équipes pour atteindre les objectifs de vente.
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale : stratégie de développement pour les secteurs des artisans, négociants en décoration et revendeurs.
- Suivi de la performance commerciale : tableaux de bord, reporting hebdomadaire et analyse des résultats pour assurer la croissance continue du chiffre d'affaires
- Résultats : CA 2018 : 5.9M€

DIRECTEUR D'AGENCE PACA & CORSE



Panofrance - 2014 à 2017

- Mission : Gestion d'un centre de profit régional - Pilotage d'une agence régionale avec une équipe de 20 collaborateurs comprenant des commerciaux, logisticiens et responsables administratifs.
- Développement commercial et fidélisation clients : Prospection active dans les secteurs du bâtiment, menuiserie et architecture d'intérieur et collectivités. • Mise en place de la stratégie commerciale locale : Définition de plans d'action commerciaux et coordination des équipes pour augmenter le chiffre d'affaires. • Résultats : Croissance du CA 5,9 M€ à 6,3M€

CHEF D'ENTREPRISE

Restaurant Bistronomique O Chal'Heureux - 2011 à 2014 - BRIANCON

- Mission : Gestion complète de l'établissement incluant le pilotage quotidien du restaurant, la gestion des opérations et la supervision des équipes (4 salariés) • Développement du chiffre d'affaires et de la clientèle : Mise en œuvre de stratégies marketing et commerciales pour attirer de nouveaux clients et fidéliser la clientèle existante, tout en améliorant les marges.
- Gestion des stocks et des résultats financiers : Suivi des coûts, gestion des stocks de manière proactive et contrôle des marges pour assurer une rentabilité optimale.

DIRECTEUR D'AGENCE VAR



Logic-Immo.com - 2007 à 2011 - CDI - TOULON

- Mission : Vente et gestion d'espaces publicitaires pour les professionnels de l'immobilier et les institutionnels du Var
- Management d'équipe commerciale : Organisation et coordination des activités d'une équipe de 3 commerciaux terrain, 3 marchandises et 2 assistantes, en assurant le suivi des performances et la mise en place d'actions correctives pour optimiser les résultats.
- Résultats : Passage du CA de 1.6M€ à 2.1M€

CHEF DES VENTES NATIONAL



Futura Finances / Noz - 2004 à 2007 - CDI - Loiron - France

- Recrutement et gestion d'une force de vente : Création et gestion d'une équipe de 12 commerciaux itinérants et leur binôme de 12 assistants sédentaires, avec un focus sur le recrutement, la formation et l'animation pour assurer la montée en compétences et la motivation des équipes.
- Développement commercial et gestion de budget : Prospection auprès des PME et TPE pour le rachat d'invendus, gestion des relations clients et développement du chiffre d'affaires de l'entreprise, contribuant à une croissance de 33% du CA.
- Résultats : croissance de + 33% du CA - 40 M€

RESPONSABLE RÉGIONAL PACA & CORSE**Nielsen Design - 1997 à 2004 - CDI - illkirch - France**

- Mission : contribuer au développement des ventes et à la croissance du chiffre d'affaires • Fidélisation et négociation : Suivi des clients existants, négociation des contrats, et gestion des ventes afin de maximiser la satisfaction client et la rentabilité des projets.
- Prospection et rencontre clients en rendez-vous d'affaires.

ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL BOUCHES-DU RHÔNE**Eurosud Publicité - 1990 à 1997 - CDI - Marseille - France****La Provence** **COMPÉTENCES****COMMERCIAL - B TO B**

- Développement commercial
- Négociation grands comptes
- Relation client
- Conquête et développement de part de marché rentable
- Prescription marché public et privé
- Techniques de vente
- Animation de réseau
- Reporting, KPIs
- Veille commerciale
- Expert technique produits du bâtiment

**MANAGEMENT**

- Recrutement d'une force de vente
- Formation des vendeurs
- Accompagnement terrain
- Plan d'action commercial (Mise en place)

**INFORMATIQUE**

- MS Office
- Visio Teams et Skype
- CRM Salesforce et Divalto
- Lotus notes

 **FORMATIONS**

- **Mars 2009 à juin 2009** - Krauthammer Aix en Provence - Les fondamentaux du management
- **1987 à 1989** - Groupe Ecole Pratique De Commerce De Marseille - Bac G2 techniques quantitatives de gestion

 **CENTRES D'INTÉRÊT****BÉNÉVOLAT**

Trésorier Marseille Provence du mouvement des Dirigeants (2014 - 2018)

SPORT

VTT, randonnée, ski, foot en salle