

Jean-Philippe MULLER

jean.philippe.muller14@gmail.com
0769931891

Responsable des ventes France sud chez PANATEC France | Visites clients, Développement commercial

Business-to-Business (BtoB) | Vente | Management | Leadership | Gestion de la relation client (CRM)

in

Manager commercial de terrain, expert du développement BtoB, de la prospection et de la négociation, avec une solide expérience du pilotage de la performance et de l'animation d'équipes itinérantes. Résolument opérationnel, je privilégie la proximité avec les équipes et les clients : accompagnement terrain, visites commerciales, conquête de nouveaux comptes, développement des portefeuilles et concrétisation des ventes. Habitué aux environnements exigeants et aux produits techniques, notamment dans le bâtiment, je conjugue leadership, culture du résultat et implication personnelle pour développer durablement le chiffre d'affaires. Mon approche : montrer l'exemple sur le terrain, faire progresser les équipes et transformer les objectifs en résultats mesurables.

Expériences

Responsable commercial itinérant France Sud

Panatec Sasu - Depuis 2025

- Développement commercial de solutions techniques innovantes auprès des collectivités et acteurs de l'assainissement.
- Développement d'un portefeuille clients grands comptes (Veolia, Saur, Ortec)
- Prospection et vente consultative de solutions techniques à forte valeur ajoutée.
- Ouverture et sécurisation de comptes stratégiques.
- Contribution à la stratégie commerciale et au reporting.
- Forte présence terrain (70 000 km/an)
- CA 2025 : 1.2M€

Responsable commercial itinérant France sud

Rausch international - 2019 à 2024

- Développement commercial de solutions techniques innovantes auprès des collectivités et acteurs de l'assainissement.
- Résultats: CA 2020: 500 K€ - CA 2024: 1.7 M€

Chef des ventes national

Plastor - Groupe V33 - 2017 à 2019 - CDI - Chaponnay

- Encadrement et animation d'une équipe de 8 technico-commerciaux + 1 assistante commerciale dédiée aux artisans, négociants en décoration et revendeurs.
  Gestion du groupe Chromology (Zolpan)
- 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

- Pilotage d'un centre de profit régional
- Management d'une équipe de 20 collaborateurs
- Développement commercial BTP & collectivités
- Résultat: CA de 5,9 M€ à 6,3 M€

Directeur d'agence / Chef des ventes National / Responsable Commercial

Spir Communication / Noz / Nielsen Design / La Provence Média - 1989 à 2014 - CDI

- Développement commercial B2B, management d'équipes terrain
- Résultats : Croissance de chiffre d'affaires jusqu'à 40M€

Compétences métier

Compétences clés

- Développement commercial terrain B2B
- Négociation Grands comptes & collectivités
- Négociation de solutions techniques complexes
- Animation et coaching d'équipes commerciales terrain
- Pilotage de la performance (CRM, reporting, KPI)
- Stratégie commerciale terrain & plans d'action

Outils & CRM

Outils : MS Office, Teams, iOS, Android

CRM: Hubspot, Divalto, Salesforce

SAP ERP

Formation

Formation commerciale Bac+2

Management (Krauthammer)

Bénévolat / Centres d'intérêt

Bénévolat

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

Sport

Randonnée, ski, foot en salle et Tennis