Stéphane ROGER
24 rue du Général De Gaulle
83600 Fréjus
Tél : 07-74-17-72-17
Mail : stephaneroger017@gmail.com
Marié - 2 enfants

La satisfaction client

Expérience professionnelle

De Janvier 2010 à ce jour — Sapa Building System, Puget/Argens

Directeur technique clients (5 collaborateurs), responsable du logiciel de calcul clients (3 collaborateurs), des projets chantier (1 personne), des essais chassis clients (2 personnes), du centre de formation clients.

- Membre du Comité de Pilotage de la marque Sapa Building System.
- Référent technique des clients du réseau de solutions pro Sapa (12 Millions d'€).
- Responsable de l'animation de l'équipe des assistants techniques et des key users du logiciel Sapalogic (Chacal IX) pour les clients (taux de satisfaction clients à 95%).
- Responsable du pôle projets clients en liaison avec les directeurs régionaux et du directeur commercial (7 M€/an).
- Responsable de la gestion des litiges et expertises chantier.

De 2008 à 2010 — Sapa Building System, Strasbourg

Directeur commercial de la région Nord Est (7 collaborateurs)

- Coordinateur des actions commerciales vers les différents segments (4 segments)
- Coordinateur de la fusion commerciale des marques Intexalu et RC System suite au rachat par Sapa
- Animateur de la force de vente des différents segments, suivi des objectifs du ¼ Nord Est de la France (+15% en 2 ans).
- Participer au processus budgétaire et suivi de celui-ci.
- Informer la direction marketing et communication, le département recherche et développement des tendances et des besoins du marché.

De 2001 à 2008 — Building Systems France, Strasbourg

Directeur des ventes

- Développement de l'implantation des gammes aluminium auprès de nouveaux clients (+20% en 6 ans).
- Responsable logistique du dépôt Intexalu de Souffelweyersheim.
- Définition des plans d'action de prospection et mise en œuvre de ceux-ci.
- Responsable de la bonne tenue des stocks de marchandise entreposés sur le plan qualitatif et quantitatif.

De 1996 à 2001 Intexalu Systèmes, Strasbourg

Délégué technico-commercial de la gamme Intexalu

- Prospection de nouveaux clients sur le secteur Est de la France (hausse du CA de 19% en 4 ans).
- Suivi commercial et comptable des clients existants.
- Négociations techniques et commerciales.
- Suivi des bonnes livraisons qualitatives et quantitatives des colis clients.

De 1994 à 1996 Intexalu Industrie, Strasbourg

Délégué technico-commerciale des profilés spéciaux

- Prospection de nouveaux clients sur le secteur Est de la France (hausse du CA de 10% en 2 ans).
- Suivi commercial et comptable des clients existants.
- Négociations techniques et commerciales.
- Suivi des bonnes livraisons qualitatives et quantitatives des colis clients.

De 1991 à 1994 Intexalu Systèmes, Paris

Délégué technico-commercial de la gamme Intexalu

- Prospection de nouveaux clients sur le secteur Paris et région parisienne (hausse du CA de 21% en 3 ans).
- Suivi commercial et comptable des clients existants.
- Négociations techniques et commerciales.

De 1988 à 1991 Sté S.E.M.A, Brétigny/Orge

Chef d'atelier – Menuisier Aluminium

- Fabrication et pose de fenêtres et façades en menuiserie aluminium.
- Gestion d'1 atelier de 4 personnes dans le respect des normes de sécurité.

Formations

2019 : Formation Management Coméos

2016 : Formation sales Modules A-B-C

2014 : Formation Anglais Bulats

1987 : Diplôme d'état de pédicure-podologue – École d'Assas Paris

1984 : Bac D mention AB – Lycée Masaryk Vouziers

Divers

- Maitrise du pack Office: Excel, Word, Powerpoint

Langues

- Anglais : Courant
- Allemand : Notions

Centres d'intérêts

- Tennis en compétition, football, moto.