Né en 1979
91180 Saint Germain Les Arpajon
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1309160934

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2001-1999 : Maîtrise Achat international en apprentissage à l'IUP de Sceaux (Paris XI), au sein de la Société Guinot & Mary-Cohr (Industrie cosmétique)

1998-1999 : Diplôme Universitaire de technologie (DUT) en Techniques de Commercialisation à l'IUT d'Orléans.

Juin 1997 : Baccalauréat de Sciences Economiques et Sociales - Blois.

Expériences professionnelles

Mars 2012 – Juillet 2013
Responsable d'agence Aéroport d'Orly, Groupe EUROPCAR (Location de voitures) Pilotage et animation de la performance (CA, Suivi ventes additionnelles, panier moyen) Satisfaction clients et qualité de service (prévention et gestion des réclamations clients-litiges) Animation et management (gestion de 25 personnes, gestion des plannings, suivi heures sup) Gestion de la flotte (parc automobile, taux d'utilisation, indisponibilités, stratégie du stop-sell) Entretien des infrastructures et des équipements des points de ventes (gestion des achats, réparations)

Jan 2008 - Mars 2012
Responsable de sites, Société SHURGARD (Self stockage) Animation réseau de magasins, gestion des prix, établissement de contrats clients Recouvrement, gestion comptable et bancaire, management équipe commerciale Relance commerciale (Professionnels B2B et particuliers B2C) KTP (Key trainig person), formation des nouveaux assistants commerciaux (Formation commerciale, gestion financière, culture d'entreprise, attitude et force de vente, etc)

Sép 2006 - Oct 2007
Co-gérant - société d'ambulances- (ABV) à Blois-vienne Création d'entreprise, statut d'associé Gestion de fichiers clients, suivi comptable et financier, travaux administratifs Elaboration de planning pour ambulanciers

Déc 2002 - Déc 2005
Gestionnaire des commandes - Universal Music - Antony Suivi relation fournisseurs, passation des commandes Règlement de litiges fournisseurs, Négociation Gestion des stocks

Nov 2000 - Oct 2001
Acheteur - Maîtrise en Alternance Achats Mary-Cohr - Dammarie-les-Lys Evaluation des besoins en fonction des gammes de produits Réapprovisionnement des stocks et règlement des litiges… Négociation avec les commerciaux (qualité, coûts, délais)

Langues

- Anglais, Espagnol, Arabe : Bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Développement commercial : coordonner, piloter et analyser les différentes problématiques
Développer les parts de marchés, établir les prévisions de ventes, mettre en place les promotions et compagnes marketing, s'assurer de la cohérence des actions
□□□□Animer, motiver et coacher une équipe commerciale

Assurer un reporting sur l'activité et la performance de l'activité (Tableaux de bords, indicateurs)
□□□□Elaborer des plans d'actions pour l'atteinte des objectifs
□□□□Analyser les données, établir les prévisions budgétaires et accompagner les équipes

Informatique :□□□ Word, Excel, PowerPoint, Internet, Sap. (Expert)

Centres d'intérêts

- Musique, cinéma et basket-ball