RESPONSABLE COMMERCIAL

Né(e) en 1979 · 91180 SAINT GERMAIN LES ARPAJON · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1309160934

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

03/2012 - 07/2013 — Superviseur / Superviseuse d'escale aéroportuaire

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)

2008 - 03/2012 — Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

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)

2006 - 2007 — Ambulancier / Ambulancière

co gérant société d'ambulances (abv) blois vienne création d'entreprise, statut d'associé gestion de fichiers clients, suivi comptable et financier, travaux administratifs elaboration de planning pour ambulanciers

2002 - 2005 — Responsable de la gestion des commandes

gestionnaire des commandes universal music antony suivi relation fournisseurs, passation des commandes règlement de litiges fournisseurs, négociation gestion des stocks

2000 - 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

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant), Arabe (Courant)

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.

Loisirs

Musique, cinéma et basket-ball

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.