Responsable Communication

27220 La Foret Du Parc · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1412121003

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

1992
dut techniques de commercialisation (marketing)

Expériences professionnelles

03/2013 - 03/2013 — Exploitant / Exploitante de tennis

b b wash responsable du centre de profit (station de lavage 5 pistes,1 salarié)mission et réalisationje veille bon fonctionnement du centre sur le plan technique et commercial (à mi temps).suivi du salarié(reporting),suivi de la clientèle et g estion du flux de trésorerie .mise en place d'une newsletter des fins commerciales. eac tennis responsable communication (association sportive de plus de 500 adhérents) mission dans le cadre d'un projet de développement et titre de bénévole, j'ai pris en charge la communication interne et externe du plus important club de tennis de l'eure (evreux athlétique club)réalisation depuis ,c'est plus d'une centaine d' articles en presse écrite , une quinzaine d'interview auprès de france bleu,une émission de télévision sur une chaine locale,différents passages dans le journal de france3 et un reportage de 4mnn sur stade2 .création d'un site internet et d'une page facebook.création d'une vidéo de présentation du club pour nos sponsors.

01/2013 - 06/2013 — Attaché commercial / Attachée commerciale en matériel agricole auprès des entreprises

latitude gps consultant (vente de matériel de guidage pour agriculture) mission mission de 5 mois durant laquelle j'ai accompagné le dirigeant dans la politique commerciale (tarification en vue du salon du sima, adéquation prix/marge) dans la stratégie de management (4 commerciaux ,5 techniciens sav) et la restructuration du stock pour une meilleure rationalisation et optimisation . réalisation croissance des ventes de plus de 10% liés aux offres commerciales sur le salon,embauche d'un commercial et une restructuration des stocks a permis un meilleur turn over.

02/2002 - 09/2012 — Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles

yvelines motors dirigeant associé(sarl de 67000€,vente, réparation et location de véhicules ca annuel 2m€) mission mise en place de la structure globale,positionnement de la stratégie commerciale,élaboration de la politique managériale,de la stratégie marketing et communication ainsi que la politique de gestion. réalisation négociations et signatures des accords auprès d'enseignes concrétisation avec opel et peugeot en tant que distributeur et rent a car en en tant que franchisé.négociation et finalisation auprès des organismes financiers pour l'obtention de lignes de crédits pour le stock de véhicules et concours bancaires pour la trésorerie. la base client s'est enrichie fil des années (base de plus de clients) .les ventes de véhicules 300 vo/an pour 150vn ,bonne pénétration du marché nous nous sommes révélés bénéficiaires bout de 3 ans , et un flux de trésorerie positif nous a permis fur et mesure de nous alléger de nos concours bancaires.

07/2001 - 12/2001 — Conseiller commercial professionnel / Conseillère commerciale professionnelle secteur bancaire

societe generale conseiller professionnel analyse et gestion des besoins d'un portefeuille professionnel composé de professions libérales, artisans et pme. adjoint directeur d'agence. cetelem attaché commercial conseils et ventes de crédits la consommation , analyse et prise de décision sur le financement , recouvrement des dossiers et animation, coaching et suivi des résultats de l'équipe (10 personnes).

09/1995 - 12/2001 — Chargé / Chargée de clientèle particuliers de banque

ces premières expériences, m'ont permises d'appréhender le marché du particulier sein du financement et du professionnel travers l'univers de la banque de détail.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Compétences

COMPETENCES FONCTIONNELLES:COMMERCIALES:Mener et aboutir à des négociations commerciales.
Définir,animer et appliquer la stratégie commerciale (concurrence ,offre produit, positionnement prix).Diriger et animer la force commerciale en veillant à la bonne dimension des équipes.Piloter et garantir la rentabilité commerciale (marges).Fidéliser et optimiser la clientèle.

MANAGEMENT:Recruter et diriger une équipe pluridisciplinaire (commerciaux , techniciens et administratifs).Planifier et suivre les résultats.Mise en place d'animations commerciales.Prévoir les actions de formation et les suivre.

GESTION:Gestion administrative et financière du quotidien (facturation client, gestion du stock , suivi banque.Elaborer les budgets et s'y tenir.Mise en place de tableau de bord et suivi comptable (charges , produits).Mise en place de tableau de bord financier (plan de trésorerie).Capacité d'anticipation des résultats.Capacité à convaincre des partenaires financiers.

COMMUNICATION et ORGANISATION:Création d'un site internet pour la vente de véhicules d'occasion.Création d'un page facebook.Création de logos.Organisation de la communication externe (exposition, salon événements produits).Relations médias (presse,audivisuel).Relations sponsoring.Organisation d'événements sportifs (tournoi).

COMPETENCES PROFESSIONNELLES:Goût du challenge,esprit d'initiative,polyvalent,Sens de la négociation et force de persuasion.Service client , rigoureux,autonome,bon relationnel.Capacité d'analyse ,esprit d'équipe.

CENTRES D'INTERETS:Nombreux Voyages.Photo.Sport (tennis en compétition, natation, golf).membre du conseil d'administration de l' association sportive (20 personnes).

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