

Né en 1973

--

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 1607261204

Responsable d'agence

Objectifs

Commerçant dans l'âme, manager et gestionnaire expérimenté de surfaces commerciales, je souhaiterais rejoindre votre société pour devenir un acteur majeur de son développement.

Ainsi, je pourrais mettre au service de votre entreprise : mes 15 ans d'expérience, mon expertise, mon énergie et ma capacité de travail.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, aux villes voisines de la région Pays de la Loire, dans le Matériel BTP.

Expériences professionnelles

06/2016 :

Responsable de gestion administrative des ventes

responsable administration des ventes modema agri | st leger sous cholet, réceptionner, enregistrer et traiter les commandes des commerciaux ; négocier avec les fournisseurs, gérer les achats et gérer les stocks ; manager et animer les équipes de commerciaux, de monteurs et de chauffeurs ; suivre les dossiers de financement et organiser la facturation client ; créer des rapports détaillés et des tableaux de suivi d'objectif pour la direction.

2007 - 2013 :

Directeur / Directrice de centre de profit

responsable d'agence frans bonhomme | st barthélémy d'anjou, piloter un centre de profit de m² sur 10 000 m² de parc ; manager une équipes de 15 personnes (atc, secrétaire, chauffeur, magasinier vendeur) ; recruter et former les nouveaux collaborateurs pour les intégrer l'équipe ; organiser et contribuer l'atteint des objectifs budgétaires définis et optimiser les résultats en respectant le cadre défini par l'entreprise ; dynamiser les ventes en organisant régulièrement des opérations commerciales ; entretenir et développer l'activité commerciale de l'agence dans un but de qualité de service et fidélisation des clients ; organiser l'entretien individuel annuel ; vérifications et formation sur l'application des règles de sécurités ; gestions des commandes, stocks, factures et inventaires ; analyser et apporter les corrections sur la gestion du compte des résultats ; gérer les plannings et les congés ; maîtriser la gestion du parc automobile ; entretenir et développer le portefeuille client ; compte rendu régulier avec le siège sur l'activité de l'agence et proposer une amélioration continu d'évolution de l'agence réussites implantation et lancement réussi d'une activité de plomberie qui a ensuite été implantée dans les 400 magasins du groupe.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Recruter et former les nouveaux collaborateurs pour les intégrer à l'équipe

Organiser le suivi des objectifs et mettre en place des rapports adaptés
Maîtriser la masse salariale et les frais généraux pour atteindre les objectifs fixés
Développer le chiffre d'affaires et optimiser la marge brute de l'établissement
Dynamiser les ventes en organisant régulièrement des opérations commerciales
Gérer et entretenir le portefeuille client.
Réceptionner, enregistrer et traiter les commandes des commerciaux
Négocier avec les fournisseurs, gérer les achats et gérer les stocks
Manager et animer les équipes de commerciaux, de monteurs et de chauffeurs
Suivre les dossiers de financement et organiser la facturation client
Créer des rapports détaillés et des tableaux de suivi d'objectif pour la direction
Pack Office
Logiciel de gestion
Ciel Internet

Centres d'intérêts

Cinéma • Sport mécanique • Bricolage • Presse économique • Voyages • Marche à pied • Tennis