Né en 1980
92120 Montrouge
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1609221313

Directeur televente / responsable plateau centre d'appels / manager commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

L' E.S.R.A. - Ecole Supérieure de Réalisations Audiovisuelles et de Production
DEFA - Ecole d'architecture de Versailles
L'EICAR - The International Film School of Paris
Baccalauréat B - Sciences économiques et sociales

Expériences professionnelles

2014/2016
SECURITAS DIRECT / VERISURE Responsable plateau FIDELISATION - Placer la qualité au service de la productivité - Fédérer son équipe et instaurer le team-building- Pérenniser les ventes fidéliser les clients - Créer des Best Performers

2013
HSBC - MANAGER Pilotage de l'action collective Secure Key - Piloter l'activité d'un plateau front et back office - Garantir l'atteinte des objectifs - Faire de la rétention et de la fidélisation client

2009/2012
PROD@CTION - DIRECTEUR DES VENTES - - Créer des "Business developers" - Coordinateur des métiers de la production. -Directeur de production et post-production

2005/2009
E.D.F. G.D.F - GDF Suez DIRECTEUR DES VENTES - Désacraliser la vente et redéfinir un rapport gagnant-gagnant - Harmonisation des savoirs - Managment transversal

2004-2005
SECAP - DIRECTEUR TELEVENTE - MANAGER COMMERCIAL - Gestion des équipes de commerciaux terrains et du recrutement. Formateur en vente - Ingénierie travail de conquête via la télévente: Détections d'informations / qualifications de fichiers / développement du portfolio. L'optimisation des rendez-vous commerciaux, participe au succès des ventes. ORANGE - 2002/2004 CHEF D'EQUIPE télévente - Création d'une cellule force de vente - Amélioration du discours commercial - Création de challenges et d'offres commerciales adaptés au marché de la concurrence R.D.I. 2000/2002 (Recherche Développement Innovation), Département Multimédia - Chargé de Communication - Création de supports vidéo supports vente Perfectionnement de mes capacités à concevoir les étapes en amont d'une vente. NC NUMERICABLE - 1998/2000 COMMERCIAL TERRAIN - Meilleur vendeur de France

Langues

- Anglais scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Chargé de Communication
- Création de supports vidéo supports vente
Création d'une cellule force de vente - Amélioration du discours commercial
- Création de challenges et d'offres commerciales adaptés au marché de la concurrence
- Gestion des équipes de commerciaux terrains et du recrutement. Formateur en vente
- Ingénierie travail de conquête via la télévente: Détections d'informations / qualifications de fichiers / développement du portfolio
- Désacraliser la vente et redéfinir un rapport gagnant-gagnant
- Harmonisation des savoirs - Managment transversal
- Coordinateur des métiers de la production
- Directeur de production et post-production
- Piloter l'activité d'un plateau front et back office
- Garantir l'atteinte des objectifs
- Faire de la rétention et de la fidélisation client
- Placer la qualité au service de la productivité
- Fédérer son équipe et instaurer le team-building- Pérenniser les ventes fidéliser les clients
- Créer des Best Performers (Expert)

Centres d'intérêts

- Coaching vidéo fiction. Natation, VTT, Humanitaire