

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.

Expériences professionnelles

2014 - 2016 :

Chef / Cheffe de poste sécurité
securitas direct / verisure responsable plateau fidelisation placer la qualité service de la productivité fédérer son équipe et instaurer le team building pérenniser les ventes fidéliser les clients créer des best performers

2013 - 2013 :

Data Protection Officer
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 :

Ingénieur / Ingénierie de promotion des ventes
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 :

Manager commercial junior des forces de vente
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 succès des ventes.
orange / chef d'équipe télévente création d'une cellule force de vente amélioration du discours commercial
création de challenges et d'offres commerciales adaptés marché de la concurrence r.d.i. / (recherche
développement innovation), département multimédia chargé de communication création de supports vidéo
supports vente perfectionnement de mes capacités concevoir les étapes en amont d'une vente. nc numericable /
commercial terrain meilleur vendeur de france

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

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 - Management 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

Centres d'intérêts

Coaching vidéo fiction. Natation, VTT, Humanitaire