

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 :**

**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 / Ingénieure 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 suiez directeur des ventes désacraliser la vente et redéfinir un rapport gagnant gagnant harmonisation des savoirs management 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'equipe 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 - 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

## Centres d'intérêts

---

Coaching vidéo fiction. Natation, VTT, Humanitaire