

Né en 1979
81710 Saix
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1611210519

Chef d'atelier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

2013 :
formation sur la conduite d'un entretien annuel d'activité.

2013 :
formation sécurité des biens et des personnes.

2012 :
formation manager et piloter son comité de direction.

2003 :
diplômé de l'école renault boulogne billancourt service après vente.

2000 :
niveau bts action commerciale.

1998 :
bac pro commerce.

1996 :
cap et bep vente action marchande

Expériences professionnelles

2015 - 2016 :
Menuisier / Menuisière PVC
chef d'entreprise société mhs pvc expert en réparation et rénovation www.mhs pvc.com

2012 - 2015 :
Directeur / Directrice de magasin
directeur de magasin fly meubles et décoration groupe mobilier européen manager d'une équipe de 10 personnes construction du budget annuel, gestion des stocks suivi des animations commerciales achat collection je

2008 - 2012 :
Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-
chef de secteur sud est force de vente fso fermiers du gers

2000 - 2008 :

Réceptionnaire en atelier mécanique automobile

groupe renault rousseau cergy pontoise conseiller service après vente manager d'équipe de 5 réceptionnaires succursales citroën saint ouen paris 17 siège psa réceptionnaire apv groupe renault adde vernouillet réceptionnaire apv animation et distribution du travail aux équipes. suivi des réalisations des travaux. assurer la qualité du service. management de 6 personnes. groupe peugeot vauban automobiles mantes magasinier et hôte d'accueil apv. accueil physique et téléphonique des clients gestion des rendez vous

1996 - 2000 :

Magasinier vendeur / Magasinière vendeuse

premières expériences commerciales vendeur magasin leclerc vêtement poissy. apprenti vendeur magasin auto moto équipement la défense.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial

S'imprégner de la culture d'entreprise.

Garantir la bonne application de la politique commerciale du groupe.

Identifier des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA.

Management

Diriger et animer la force de vente.

Animer des réunions.

Recruter des commerciaux.

Mettre en place des animations commerciales.

Gestion

Suivre les résultats individuels et collectifs.

Valider l'atteinte des objectifs.

Contrôler les budgets.

Analyser les résultats.

Proposer des plans d'action.

Gestion des stocks, transferts et achats.