Responsable Régional

Né(e) en 1978 · 78500 Sartrouville · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1612060738

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2008
bts manager univers marchand (vae)
1998
baccalauréat
1996
b.e.p. comptabilité, sartrouville.

Expériences professionnelles

2011 - 2016 — Directeur régional / Directrice régionale des ventes

responsable régional districom (orange en gsa) evolution sein de districom rrv idf rrv idf et nord rrv national. gestion de 35 50 collaborateurs selon la saisonnalité dont 4 chefs de secteur et un chef d'opération. avec une augmentation du c.a de 1,5m€ 1,9m€. missions commercial mise en oeuvre de l'animation commerciale afin d'optimiser le résultat courant supervision de l'application des normes merchandising. production de synthèse commerciale permettant de remonter les freins et levier la vente assurer un bon niveau relation avec les pdv et avec le client accompagnement de mes collaborateurs dans l'atteinte de leurs objectifs assurer le niveau de compétence de mes collaborateurs par des formations offres, produits et technique de vente ressources humaines définir le profil de mes animateurs (savoir être, savoir faire, compétence, expérience) evaluer les besoins en recrutement de mon secteur assurer l'évolution de mes collaborateurs manager mes collaborateurs afin qu'ils respectent les obligations inhérentes leur fonction

1999 - 2011 — Responsable animateur / Responsable animatrice des forces de vente

formateur, responsable de magasin the phone house evolution sein de tph responsable de magasin ivry, ouverture du magasin d'argenteuil, responsable de magasin de cergy ca2m€, avec une remonté dans le top 10 france responsable du magasin de la défense 1er magasin de france avec un c.a de 3,5m€ gestion 12 vendeurs dont 1 adjoint et 2 responsable sav. formateur national de conseiller et de responsable de magasin cession de 5 jours de formation avec une quinzaine de participants (250 personnes formées) intervention sur les techniques de vente, vente d'assurance, gestion des litiges clients…

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Gestion d'une région en augmentant la rentabilité et en faisant monter en Compétence mes collaborateurs.
ðØ Analyse : en évaluant les situations pour élaborer des plans d'actions dans le but d'améliorer les résultats commerciaux en garantissant la pérennité de l'entreprise.
ðØ Négociation : En rencontrant des CDR ou CDS
pour la mise en place des 4P (Produit, Prix, Place et Promotion)
ðØ Former : mettre en place des actions de formation (conf-call, réunion…) pour rendre mes chefs de secteur et Vendeurs autonomes.
ðØ Recrutement : L'importance de mettre Les bonnes personnes aux bons endroits
ðØ Gestion : en contrôlant mes stocks, les couts et encadrant mes Vendeurs

Informatiques : pack office, Horoquartz, Ariane(SIRH), Internet

Permis

B

Loisirs

Licencié dans un club de Football
Voyages (plus de 15 destinations à travers le monde), Sport, cinéma,
Nouvelles technologies

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.