Responsable Commercial

57050 Le Ban St Martin · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1706081305

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2006 - 2006 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

groupe forte mobilier (75) (5 usines en pologne ; 100 m€) • directeur des ventes ü collaboration avec la direction commerciale afin de préparer les interfaces commerciales avec le groupe basé en pologne, ü elaboration de la politique commerciale pour le marché français, ü mise en place des différents plans d'action commerciaux, ü négociation centrale d'achat, grande distribution (conforama, but, carrefour, leclerc, etc…), réseau traditionnel (groupe maxiam, pem, atlas, etc…) ü participation aux salons nationaux et internationaux, ü préparation aux salons internes (pologne), ü visite usine avec les différents grands comptes, ü prospection (groupe vima, michigan, indépendants, etc….)

2005 - 2006 — Chef / Cheffe de secteur magasin

groupe andré teisseire (31) • animateur de réseau secteur paris + r.p. + grands comptes régionaux ü animation de réseau d'une clientèle sélective ü négociation avec les dirigeants de magasin ü mise en place et suivi des nouveaux concepts ü implantation de nouveaux produits ü formation vendeurs ü participation la communication et publicité niveau des différentes marques du groupe. ü organisation de la foire de paris

2001 - 2005 — Vendeur / Vendeuse en aménagement du foyer

meubles chene vert (81) • animateur de réseau région ouest + ile de france ü evolution du concept et suivi de la marque ü négociation avec les dirigeants de magasin ü gestion et optimisation des corners (brossette, + groupe point p) ü gain m2 ü formation vendeurs ü prescription

1997 - 2001

meubles gente (55) • responsable de secteur paris, rp + grands comptes (national) ü négociation référencement centrale brossette, comafranc, leroy merlin, ü elaboration gamme produits documents publicitaires, actions ponctuelles, ü collaboration nouveau produit niveau industriel ü préparation aux différents salons batimat, ideo bain, salon du meuble ü prospection bhv, samaritaine, conforama, but

1990 - 1990 — Agent / Agente logistique en magasinage

meubles fly / claye souilly (77) • directeur de magasin ü gestion commerciale du point de vente, ü gestion du personnel, ü négociation avec les fournisseurs, ü mise en place de différents tableaux de bord

1990 - 1997

groupe j. parisot réseau mvm (70) • responsable de secteur paris & région parisienne poids du secteur 12 m€ (réseau grande distribution) conforama, but, leroy merlin, mobis, immedia + négociations en centrale d'achats régionale. ü mise en avant des produits, ü gestion des basiques, ü cohérence des expos + décoration des stands, ü formation vendeur sur produit technique + différents marchés de l'ameublement, ü préparation des visites usine + show room. poids du secteur 2 m€ (réseau traditionnel) atlas, fly, mobilier de france, home salons, meubles laporte, crozatier, salons center. ü dossier produit, ü visites usines, ü montage publicitaire + dossier marketing, ü prospection.

1989 - 1989 — Agent / Agente de magasinage

onforama / nancy (54) • responsable de département ü gestion des différents rayons, ü gestion de l'équipe de vente, ü négociation avec les fournisseurs, ü interface avec la direction, ü mise en place des différents check list, ü intervention niveau des différentes réunions régionales, ü préparation des différentes visites usines

1988 - 1988 — Moniteur / Monitrice d'atelier en établissement spécialisé

conforama / ormesson (94) • stagiaire chef de rayon (pépinière) module de formation ü gestion du rayon ü gestion du personnel ü visite des principales usines tapis, luminaires, petits meubles

1987 - 1987

conforama / st ouen (93) • responsable de surface ü interface entre l'équipe de vente et le chef de rayon. • vendeur l.s. petits meubles ü stage technique de vente (show room + vidéo) ü stage produit ü stage gestion

ü stage ms dos ü stage publicité sur la surface de vente ü stage conduite de réunion

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

ü Collaboration avec la Direction Commerciale afin de préparer les interfaces commerciales
ü Elaboration de la politique commerciale pour le marché français,
ü Mise en place des différents plans d'action commerciaux,
ü Négociation centrale d'Achat, Grande Distribution
ü Participation aux salons nationaux et internationaux,
ü Visite usine avec les différents Grands Comptes,
ü Prospection

Loisirs

Ski, golf, photo

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