

Franck H. - Né
77183 Croissy Beaubourg
25 ans d'expérience
Réf : 1806041031

Chef de secteur commerce

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

Niveau Bac

Expériences professionnelles

1 an

Directeur de magasin KVIK (cuisines, SdB, dressing) - magasin d'Herblay (95) 7 collaborateurs - 1,8 M€ de CA - 300 projets - 1er CA France (O&O) Remise en route d'une dynamique commerciale (recrutement, formation, animation) après le renouvellement de 100 % de l'effectif et l'épuration du passif (SAV, litiges,...)

5 ans

Chef de secteur installation à domicile - Magasin d'Ivry sur seine (94) 4 collaborateurs - 50 sous-traitants - 2,6 M€ de CA - 1500 chantiers Multiplication par 2,2 de la PDM de produits posés, par 2,5 du nombre de chantiers

5 ans

Chef de secteur commerce - Magasin de Chelles (77) Jusqu'à 18 collaborateurs - 8 M€ de CA - 25 % du CA du magasin Développement et mise en avant des énergies renouvelables

2 ans

? Chef de secteur junior - Magasin de Marne la Vallée (77) 35 collaborateurs - 20 M€ de CA - 1er rang société Création, implantation et ouverture d'un nouveau magasin en maintenant l'ancien à un haut niveau de performance économique (1/3 du résultat opérationnel de la région)

5 ans

Responsable de rayon carrelage & sanitaire - Magasin de Livry Gargan (93) 7 collaborateurs - 3 M€ de CA - 1er rang société en résultat opérationnel Formateur aux techniques de vente pour l'ensemble du magasin (100 collaborateurs)

7 ans

Conseiller de vente carrelage - Magasin de Marne la Vallée (77)

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion

 Définition, adaptation et suivi des objectifs

 Pilotage du compte d'exploitation (suivi et adaptation du mix CA/marge/frais)

 Stratégie marketing du point de vente (choix de gamme, politique prix, promotions, adaptation au marché local et à la concurrence)

 Gestion des commandes et de l'approvisionnement, gestion des stocks (rotation, fin de vie, déstockage, retours)

Commerce

 Animation et sensibilisation des équipes autour de la satisfaction client

 Construction du plan d'action commercial et de plans de vente

 Animation des équipes de vente (définition des objectifs, briefing, débriefing, coaching, suivi)

 Formation et perfectionnement des équipes aux techniques de vente

 Formation et suivi des équipes à la gestion quotidienne des linéaires (3P)

Management

 Recrutement, intégration et formation des nouveaux collaborateurs

 Détection et valorisation des potentiels

 Évaluation, suivi et accompagnement du développement des Hommes

 Organisation des tâches et détermination du rôle de chacun

 Stimulation, motivation et implication des équipes au quotidien (Expert)

Permis

B