Jonathan D. - Né
67240 Strasbourg
7 ans d'expérience
Réf : 1902060617

Responsable secteur / directeur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Alsace, dans les Services Commerciaux.

Formations

2018 : Bac +5 sur Strasbourg
Master Business Unit BAC+4

2017 : Bac +3 sur Levallois
Responsable Opérationnel en Grande Distribution LICENCE BAC+3

2016 : Bac +2 sur Bondy
Brevet Technique Supérieur en Management Des Unités Commerciale BAC+2

2013 : Bac
Obtention du BAC professionnel de Commerce avec mention Assez Bien

Expériences professionnelles

2017 à ce jour :
Responsable secteur chez Eugene Perma sur Strasbourg
• Représenter la société en apportant une contribution technique, une disponibilité ainsi qu'une proximité, permettant de développer des relations privilégiées avec les interlocuteurs
• Assurer la présence et la visibilité permanente des produits dans les rayons des grandes et moyennes surfaces et du respect des conditions négociées par enseigne et par gamme.
• Lancement des nouveaux produits et mise en place d'actions de merchandising pour les accompagner. (Animation, promotion, réimplantation)
• Négocier des référencements et des accords directement avec les clients
• Mener des actions de veille concurrentielle sur le secteur
• Gérer l'activité de manière efficace

2016 - 2017 :
Responsable adjoint chez La Grande Récré sur Paris
• Préparation du plan de journée / Réalisation des plannings
• Mise en place de nombreux challenge équipe
• Ouverture et fermeture du point de vente
• Gestion des stocks

2013 - 2014 :
Vendeur assistant chez Brice sur Paris
• Formation des nouveaux stagiaires
• Responsabilité de l'ouverture et de la fermeture du magasin
• Organisation du point de vente, réaménagement des rayons
• Veille concurrentielle

2012 - 2017 :
Employé polyvalent chez Quick sur Rosny-sous-bois
• Accueil et service client
• Encaissement des commandes
• Nettoyage du restaurant
• Préparation des burgers en cuisine

2011 - 2012 :
Agent immobilier chez Century 21 sur Paris
• Prospection d'une zone géographique à la recherche de biens immobiliers à vendre
• Visites des biens immobiliers à vendre
• Réaménagement de la vitrine
• Estimation des biens immobiliers
• Mise en place des supports et des actions de communication

Logiciels

Office

Atouts et compétences

•□Représenter la société en apportant une contribution technique, une disponibilité ainsi qu'une proximité, permettant de développer des relations privilégiées avec les interlocuteurs
•□Assurer la présence et la visibilité permanente des produits dans les rayons des grandes et moyennes surfaces et du respect des conditions négociées par enseigne et par gamme.
•□Lancement des nouveaux produits et mise en place d'actions de merchandising pour les accompagner. (Animation, promotion, réimplantation)
•□Négocier des référencements et des accords directement avec les clients
•□Mener des actions de veille concurrentielle sur le secteur
•□Gérer l'activité de manière efficace

Centres d'intérêts

•□2014/2015 Président de l'Association Scolaire (ASSETCO)
•□Football en salle ; Fitness ; Cinéma