

Né en 1984
97420 Le Port
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2010191532

Responsable d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2018 : Diplôme

Autorisation d'Intervention à Proximité des réseaux

2007 : Bac +2 à ISTEf sur Toulouse

Niveau BTS Management des unités commerciales

2002 : Bac à Lycée Georges Brassens

Baccalauréat option sciences économiques et sociales

Expériences professionnelles

10/2017 - 07/2020 :

Responsable de projets chez Smartfib - Groupe Tellos sur Selestat

50 personnes et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires en gérance - 15 à 25 sous-traitants ingénierie, génie civil et optique - plus de 30000 foyers reliés à la fibre optique sur les 75000 foyers confiés

2017 - 2017 :

Conducteur d'activité boucle locale et grands publics chez Orange Reunion sur Sainte-marie

2016 - 2016 :

Conseiller commercial chez Canal Plus Reunion sur Saint-denis

2015 - 2016 :

Gérant chez Vert Horizon sur Montpellier

2010 - 2014 :

Pilote engin blindé léger (VBL) chez Armée De Terre - 1er Régiment De Spahis sur Valence

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, MS Project, Qgis

Atouts et compétences

MANAGEMENT

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques :

- Réalisation de diagnostics
- Mise en place des plans d'action et plans de charge trimestriels, semestriels et annuels, de tableaux de suivi des objectifs et de reporting
- Faire adopter les pratiques adéquates en terme de réglementation QSE

Organisation des tâches :

- Répartition, quantification et gestion des polyvalences
- Animation d'équipes, communication et partage de valeurs communes, gestion de réunions

Gestion des ressources humaines :

- Recruter, motiver, développer les potentiels et piloter la performance
- Accompagner les collaborateurs et managers sur plusieurs projets d'envergure

GESTION ANALYTIQUE ET FINANCIERE :

- Mise en place du prévisionnel de chiffre d'affaires annuel en lien avec les plannings référents contractuels
- Assurer la bonne réalisation du chiffre d'affaires cible
- Analyse des risques et mise en place des axes d'améliorations visant à atteindre le volume de production attendu
- Mise en place des budgets en lien avec le contrôle de gestion
- Accompagner les managers sur le suivi de leurs budgets

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FIDELISATION :

- Favoriser la recommandation, mener une politique agressive et orientée résultat, organiser des actions commerciales innovantes
- Asseoir un relationnel client de qualité dans la gestion des portefeuilles existants
- Gérer un portefeuille de grands comptes nationaux (NGE - ORANGE - VINCI)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Course à pied - Surf - Voyages (Indonésie, Mexique, Malaisie, Grèce...)