Employé Commercial

76620 Le Havre · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2010270610

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2019 — Bac +2 — PROMEO Centre de formation
BTS Management des Unités Commerciales
2017 — Bac +1 — Université de Picardie Jules Verne
L1 STAPS (Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives)
2015 — Bac — Lycée Porte Océane
Baccalauréat Économique et Social/Option Économie Approfondie

Expériences professionnelles

02/2020 - 09/2020 — Responsable de rayon

Définition de la politique commerciale :
- Choix de gammes, mobilisation des équipes, mise en oeuvre d'événements commerciaux etc.
Coordination et animation commerciale :
- Mise en place d'une politique d'animation, définition de l'aménagement des rayons et de l'espace commercial
Analyse et développement de la performance économique :
- Définir les objectifs commerciaux, garantir et développer les performances économiques, reporting de l'activité/Gestion des ressources humaines :
- Encadrement de l'équipe (8 à total mag), recrutement, entretiens mensuels, création de contrats de travail, gestion des ressources humaines etc.

09/2017 - 06/2019 — Employé commercial

- Gestion de la relation cliente
- Gestion d'équipe
- Gestion des stocks
- Vente
- Mise en place d'espace attractif (réimplantation totale, recadrage de rayon, mise en place du prospectus zone promotionnelle, implantation)
- Mise en rayon

06/2017 - 08/2017 — Vendeur, conseillé vente

- Vente
- Renseignement client
- Gestion des stocks
- Réimplantation de rayon
- Mise en place des Soldes (ILV, PLV, Publicité)

07/2015 - 07/2016 — Staff Organisation

- Mise en place du Media Day
- Gestion des réunions coaches
- Élaboration du planning des semaines
- Entraineur
- Gestion des Gymnases

Langues

Espagnol (scolaire)

Compétences

• Manager une équipe
• Construire mon offre commerciale
• Piloter des projets d’action et de management (action commerciale, action d’organisation interne, études de l’offre commerciale et de la clientèle)
• Analyses des résultats
• Maîtrise de la relation clientèle
• Écoute active
• Convainquant et influençant
• Fidéliser la clientèle de l’unité commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

Joueur haut niveau Basketball

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