

Né en 1990
95000 Cergy
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2109271439

Attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2019 : Formation à EXPERT IOB sur OrlÉans

FORMATION INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (NIVEAU 1)

2013 : Bac +4 à UNIVERSITE NANTERRE PARIS OUEST sur La Defense

MASTER 1 STAPS

Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives, Mention Management des Evènements et Loisirs Sportifs

2008 : Bac à LYCEE GALILEE sur Cergy

BACCALAUREAT SCIENTIFIQUE

Expériences professionnelles

2019 à ce jour :

MANDATAIRE COURTIER EN PRET IMMOBILIER

- Développement portefeuille clients et apporteurs d'affaires
- Recherche et gestion de partenariats
- Montage de dossiers
- Négociations bancaires
- Gestion Communication (site internet / création d'affiches et flyers)

2016 - 11/2018 :

DIRECTEUR chez Ugolf, Groupe Duval sur Saint-ouen L'aumone

- Développement commercial et Chiffre d'Affaire (600K€/an) / Gestion de l'activité golf
- Élaboration des Budgets et Investissements
- Gestion des éléments de paies et planning
- Management (8 salariés) - Pilotage de l'activité suivant la stratégie commerciale du Groupe
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille client.
- Gestion boutique Golf (stock, achat, vente)
- Gestion de la communication et du marketing
- Développement d'Apporteurs d'affaires / Actions Commerciales
- Gestion des formations et de l'évolution des collaborateurs
- Logiciel de gestion Chronogolf (équivalent ERP)

2013 - 2016 :

DIRECTEUR ADJOINT chez Ugolf, Groupe Duval sur Cergy

- Développement, commercialisation et gestion de l'activité golf (CA= 1000k€/an)

- Gestion boutique spécialisée (180K€/an ; +20% les deux dernières années)
- Organisation des compétitions
- Recherche et gestion de partenariats
- Gestion Communication (site internet / création d'affiches et flyers)
- Logiciel de gestion Chronogolf (équivalent ERP)

2012 - 2012 :

STAGE EVENEMENTIEL chez Garden Golf, Groupe Ngf sur Gadancourt

- Accueil physique, téléphonique et digitale de la clientèle
- Organisation des compétitions
- Vente produits golf (matériel et immatériel)
- Gestion Communication (site internet / création d'affiches et flyers)
- Logiciel de gestion Albatros (équivalent ERP)

2009 - 2011 :

Accueil clientèle - Vente - Installation du point de vente chez Marchés Fruits Et Legumes

2008 - 2011 :

Préparateur de commandes - Colisage - Tri de courrier chez BIs

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Gestion financière d'un établissement.
- Management d'équipe (5/10 pers.)
- Compétences dans les démarches négociatives.
- Compétences commerciales et techniques de vente.
- Développement de la politique commerciale d'une structure.
- Disposé à travailler de longues heures
- Gestion d'une boutique de Golf
- Communication Marketing

Permis

Permis B