Attaché Commercial

95000 Cergy · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2109271439

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2019 — Formation — EXPERT IOB
FORMATION INTERMÉDIAIRE EN OPÉRATIONS DE BANQUE ET EN SERVICES DE PAIEMENT (NIVEAU 1)
2013 — Bac +4 — UNIVERSITE NANTERRE PARIS OUEST
MASTER 1 STAPS
Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives, Mention Management des Evènements et Loisirs Sportifs
2008 — Bac — LYCEE GALILEE
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
- 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
- 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
- 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

2008 - 2011 — Préparateur de commandes - Colisage - Tri de courrier

Langues

Français (courant)

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

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