

Né en Septembre 1972
19600 Saint-pantaleon-de-larche
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2203311014

Responsable télé-marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans les Services commerciaux.

Formations

1994 : Bac +2

Obtention du brevet de technicien supérieure (BTS), production florales, légumières et arboricoles, (option comptabilité, analyse et conduite d'entreprise).

(stage de 15 semaines réalisé dans une entreprise d'horticulture avec jardinerie pour la vente au détail)

1992 : Diplôme

Obtention du brevet de technicien agricole (BTA), production de viande et céréalières (stage de 15 semaines réalisé dans une exploitation agricole d'élevage de moutons dans la Vienne)

Expériences professionnelles

1994 - 2011 :

Responsable télé-marketing chez Groupe Isoa, Société Spécialisée Dans La Fabrication Et Commercialisation De Produits D'isolation Pour La Maison Individuelle

-Mai 2000 à Novembre 2011 : Responsable télé-marketing national, supervision de 100 personnes en télé-prospection réparties sur 4 sites pour réaliser la prise de rdv chez le particulier.

Responsable des objectifs en chiffre d'affaire, recrutement, formation et management de l'encadrement.

Gestion de la communication entre le télé-marketing et les agences commerciales (20 agences)

Mise en place d'un service télé-vente de 5 personnes, (vente de produits d'isolation par téléphone)

-Septembre 1998 à 2000 : Responsable d'un plateau télé-marketing, supervision de 25 personnes en télé-prospection sur le site de Marsac en Dordogne.

Responsable des objectifs en chiffre d'affaire, recrutement, formation et management de l'encadrement, participe également à la production de rdv au quotidien. (action de formation)

-Septembre 1997 à 1998 : Responsable de lancement d'une cellule télé-marketing test.

Élaboration de tous les outils nécessaires au démarrage de cette nouvelle activité (organigramme, fonctions, journées types, rémunérations, argumentaires, traitements d'objections, suivis commerciaux, administratifs).

Responsable des objectifs en chiffre d'affaire, recrutement, formation et management d'une équipe de 10 personnes. (J'étais l'animateur de ce groupe, je participais activement personnellement à la prise de rdv et au chiffre d'affaire).

-Septembre 1995 à 1997: Animateur de prospection directe en Charente, ma mission a consisté à recruter, former et animer un groupe de 6 personnes à la prise de rdv en prospection directe chez le particulier, la prospection sur le terrain représentait 80% de mon temps.

Responsable des objectifs en chiffre d'affaire du groupe et d'un objectif personnel (autorité de compétences)

Gestion de la communication entre l'équipe vente et l'équipe prospection au sein de l'agence.

-Octobre 1994 à 1995 : Assistant commercial en Corrèze, j'étais chargé de prospecter les particuliers en porte à porte pour prendre des rdv à domicile.

Responsable de mon objectif personnel, participe positivement à la réussite des autres

1994 - 1994 :

Cueilleur de fruits sur Objet

1994 - 1994 :

Assistant au cuisinier principal

assistant au cuisinier principal pendant 3 saisons (juillet-aout) dans une colonie de vacances, entretien des jardins chez les particuliers le samedi pendant les 2 ans du BTS

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Responsable télé-markéting

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

J'entretiens et aménage 2500 m2 de terrain, j'aime le bricolage en général, la cuisine.

J'ai une passion toute particulière pour la culture d'agrumes et en possède une quinzaine, (citronniers, orangers, kumquat, cédratiers, mandariniers, pamplemoussiers)