Responsable Télé-markéting

Né(e) en 1972 · 19600 SAINT-PANTALEON-DE-LARCHE · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2203311014

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Nouvelle-Aquitaine
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1994 — Bac +2

Obtention du brevet de technicien supérieure (BTS), production florales, légumières et arboricoles, (option compta gestion , 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 - 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

1994 - 1994 — Cueilleur de fruits

1994 - 2011 — Responsable télé-markéting

-Mai 2000 à Novembre 2011 : Responsable télé-markéting 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-markéting 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-markéting,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'un cellule télé-markéting 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 à 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

Langues

Français (Courant)

Compétences

Responsable télé-markéting

Permis

Permis B

Loisirs

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)

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