

Né en 1983
95270 Chaumontel
0 à 1 an d'expérience
Réf : 2302221050

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2002 : Bac Pro sur Paris
BAC PRO Comptabilité

2001 : BEP sur Chantilly
BEP Comptabilité

Expériences professionnelles

2016 - 2022 :
Responsable commercial chez Société Prodige Moto sur Asnières Sur Oise
Gestion commercial, négociation achat et vente avec les acheteurs et les vendeurs.
Gestion administrative clients fournisseurs pièces accessoires véhicules.
Devis, facturation. Mise en place de collaboration avec différents garages ou fournisseurs

2008 - 2016 :
Responsable commercial chez Sarl Les Vins Charles Verneuil sur Chaumontel
Vente directe en BtoB et BtoC.
Management de personnes (15 Commerciaux et 5 Téléprospecteurs) sur 2 sites.
Chargé de recrutement et de l'établissement des différents contrats de travail.
Gestion des fournisseurs, des stocks, de la logistique et du service après-vente

2005 - 2007 :
Clerc d'huissier de justice chez Scp Maître Perseau sur Luzarches
Suivi administratif de dossiers des créanciers, recouvrement des sommes dues par remise d'acte et de décisions judiciaires. Déplacement auprès du Tribunal de proximité en tant que Représentant légal du Cabinet de Huissier de Justice

2004 - 2005 :
Opérateur de saisie chez Securite Sociale sur Cergy-pontoise
Saisie de remboursements des assurés

2003 - 2004 :
Commercial Vente à domicile
Prospection, prise de rendez-vous qualifiée et commercialisation de produits en BtoB et BtoC.
Vente démarchage à domicile (porte-à-porte), téléprospection. Création nouveaux fichiers clients

2002 - 2003 :

Chasseur Alpin - Engagement volontaire chez Armée De Terre sur Bourg-saint-maurice

7ème BCA - Bataillon de Chasseurs Alpins

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Développement commercial, Management, Gestion

- Élaborer et gérer les budgets, maîtriser/réduire les coûts d'un service, recouvrir les créances
- Gérer une force commerciale itinérante ou sédentaire : recrutement, formation
- Créer et suivre les reportings : CA, marge, dépenses, recouvrement, portefeuille commandes, prévisions
- Développer les différents partenaires (prospecter, négocier, former, informer, animer...)

Permis

Permis A, Permis B

Centres d'intérêts

moto, arts martiaux, football