Né en 1978
97122 Baie-mahault
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2303081102

Directeur commercial marketing

Ma recherche

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

Formations

2011 : Bac +5 à ESSEC- CCI Guadeloupe
Formation Les 7MM (7Métiers du Manager) - master Niveau II (+projet professionnelle)

2005 : Bac +5 à I.FO.CO.P sur Rungis
Assistant en Gestion des Entreprises option Action et Gestion Commerciale
Titre homologué par l'état Niveau III

1998 : Bac +2 à ESCAT
BTS Action Commerciale

Expériences professionnelles

2009 à ce jour :
Mise en place d'un projet de géo localisation sur la Caraïbe (en collaboration. Ministère Développement Durable)

2006 - 2009 :
Assistant Qualité/Technicien informatique chez Credit Agricole
• Assistant Qualité en vue d'assurer la mise en conformité des EER
• Technicien informatique en vue d'assurer la migration & la fiabilisation du système

2005 - 2006 :
Assistant Responsable Risque chez Bfc Banque Française Commerciale Espace Entreprise

2005 - 2005 :
Chargé de mission chez Sephora Rivoli Groupe Lvmh
Chargé de mission géomarketing à Paris 75001 (objectif journée : 100 000 € réalisé : 203 000 €)

2002 - 2004 :
Agent de sécurité/Chef de poste chez Protection Service Ile De France Sécurité - Marionnaud sur La Defense
Agent de sécurité puis Chef de poste. Baisse importante de la démarque (3% à 0,35% en 1 an)
Associatif divers (trésorier ADJ de crèche …)

2002 - 2002 :
VRP chez Aquitaine Numérique sur Bordeaux

1999 - 2002 :
Vendeur /Responsable de magasin chez Bazar Pas Cher sur Pointe-à-pitre

1999 - 2002 :
Encadrement de l'équipe Ilet Bruman 971 (500 couverts par jour) chez Restaurant Le Bout Du Monde

1998 - 1999 :
VRP Assurance Directe chez Groupe Fortis sur Antilles

1997 - 1998 :
Vente d'instruments de précision chez Mte

1997 - 1997 :
VRP chez K Par K Communication : Domaine Publicitaire

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Management :
-Gestion des stocks et approvisionnements. Ouverture d'un second magasin (recrutement du personnel)
-Vente et prise de commandes
-Encadrement du personnel
-Organisation du service, des agents, la surveillance, le contrôle, la démarque, les procédures… (activités, sécurité)

Commercial :
-Suivi portefeuille clients avec tableaux de bord activité
-Gestion et administration des ventes & des équipes
-Mettre en place une organisation commerciale
-Assurer la communication interne & l'encadrement

Marketing
-Établir des études de marché
-Réaliser des études prévisionnelles
-Développer, les relations publiques
-Identification de la clientèle
-Conseil & mise en place d'opérations commerciales
-Organisation d'une journée privilège
-Etablissement de partenariats avec divers CE (Mairie de Paris, Adidas…)
-Coaching et motivation du personnel

Banque :
- Étude et analyse liasse & documents comptables
-Mise en place, suivi, de contrôle risques, qualité, normes
-Relance, respect des procédures et délais
-Analyse et validation du contenu des demandes de crédit
-Coordination du reporting lié au contrôle des risques
-Traitement des demandes de circularisations

Permis

Permis B, Permis C