

Né en 1982
13510 égues
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2309010823

Business manager

Ma recherche

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

Formations

2003 : Diplôme
Diplôme Supérieur École de Commerce ESARC

2002 : Bac +2
IUT Technique de Commercialisation

2000 : Bac +2
BAC S

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :
Directeur Commercial chez Groupe Nocika
Accompagner les commerciaux sur le terrain / au siège auprès des clients /prospects pour fidéliser et développer un business rentable
Participer à des salons et expositions professionnels
Assurer la bonne exécution des commandes par la gestion du service l'ADV
Définir et adresser de nouveaux marchés, de nouveaux distributeurs
Analyser les besoins clients et leur apporter les solutions techniques en s'appuyant sur la largeur de gamme, les nouveautés produits

2009 - 2014 :
Directeur Commercial / Business Manager chez Almasolar, Luxembourg
Recrutement Équipe Commerciale
Création Objectif Commerciaux
Mise en place Call Center
Process Commerciaux
Gestion Grand Compte
Management équipe et réunion commerciale
Mise en place challenge commercial
Organisation bilan compétence
Prospection et négociation
Mise en place plan de carrière

2007 - 2014 :
Directeur Multi-Sites chez Fanaé Groupe De Restauration sur Aix En Provence
Gestion conflit sociaux
Négociation salaire
Mise en place process de production

2005 - 2007 :

Responsable Division Luxe Système Professional chez Procter Gamble Division Wella Care sur Aix En Provence

2003 - 2004 :

VRP Wella chez Procter Gamble Division Wella Care sur Aix En Provence

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

COMMERCIAL

- Analyse des coûts, des marges et écarts avec solutions
- Étude de marché et étude de la concurrence
- Revue mensuelle activité
- Reporting
- Créer et suivre des reporting commerciaux
- Négociation conditions règlement
- Prospection B2B
- Gestion des grands comptes

STRATÉGIE

- Définir et décliner les orientations stratégiques d'une structure
- Stratégie de Communication
- Déceler des opportunités de croissance non exploitées
- Concilier l'aspect stratégique et l'opérationnel
- Conduire le changement en partageant une vision inspirante
- Prendre des risques maîtrisés et repositionner une marque et les priorités clients

RESSOURCES HUMAINES

- Bilan de compétence annuel
- Gestion du personnel
- Négociation rémunération
- Sanction et licenciement
- Gestion conflit Prud'homme
- Relations avec partenaires sociaux
- Management équipe
- Fédérer les équipes en favorisant la prise d'initiative tout en prenant en compte l'épanouissement des collaborateurs

Permis

Permis A, Permis B

Centres d'intérêts

Triathlon
Ironman
Marathon

Raid
Voyages