Responsable Des Ventes

54130 ST MAX · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2311141506

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2015 — Formation
Coaching Management d'une Force de Vente et Commercial
2005 — Bac +2 — CHARLES DE FOUCAULT
BTS MUC - Management des unités commerciales
2003 — Bac +2 — LYCEE ARTHUR VAROQUAUX
BAC STT

Expériences professionnelles

03/2022 - à ce jour — CHEF DES VENTES

Management: accompagnement et formation des commerciaux
Gestion de projet
Animation : organisation de l'activité et suivi de l'équipe
Prospection et gestion de clientèle
Analyser et piloter les chiffres de l'entreprise
Participer a la construction de la politique commerciale nationale

2010 - 2022 — Responsable commercial

Encadrement d’une équipe de commerciaux (10 personnes)
Développement de l'image de l'entreprise.
Participation a la conception de formation interne et au management de projet.
Animation et suivi de la stratégie commerciale du groupe
CA généré par l'équipe : 6.5 Millions €
Conseiller, vendre et assister les clients
Proposer de nouveaux services aux clients pour les fidéliser (up sell,cross sell)
Prospection de nouveaux clients au sein de leur entreprise et par téléphone

2009 - 2010 — Directeur régional

Accompagnement des Responsables de Magasin dans la réalisation de leurs missions
Assurer le pilotage commercial et l'application de la politique de l'entreprise
Garantir la gestion administrative et financière des magasins

2008 - 2009 — Responsable commercial

Encadrement de 11 techniciens
Développement et maintien d’un portefeuille client
Animation ,stratégie, organisation et suivie d'activité au quotidien

2007 - 2008 — Responsable de magasin

Encadrement de 5 personnes
Réorganisation de l'équipe et du fonctionnement

2006 - 2007 — Responsable Adjoint

Encadrement de 11 personnes
Formation pour devenir Responsable

Langues

Français (courant)

Compétences

Management
Gestion complète d’un centre de profit
- Management d’équipe - Recrutement
- Gestion de planning
- Animation de réunion
- Gestion des stocks et livraison

Commerciales
- Capacités relationnelles
- Veille et maitrise de l’écosystème
- Prospection, développement d’un portefeuille client
- Expertise sectorielle
- Sens du résultat
- Suivi client
- Fidélisation

Formation
- Analyser les besoins de formations des équipes
- Former et accompagner les équipes dans des parcours individualisés.
- Faire monter en compétence les équipes
- Encadrer et faire le suivi des actions de formation
- Élaborer et animer des ateliers pédagogiques

Permis

Permis B

Loisirs

FOOTBALL
Licencier vétéran au FC ST MAX - ESSEY et très investi dans le fonctionnement du club
BENEVOLAT
Bénévole au Secours Populaire de Nancy depuis 1an

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