Né en 1995
97355 Tonate-macouria
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2311220906

Business developer / promoteur des ventes / chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

2016 : Bac +2 à SUD MANAGEMENT sur Agen
BTS MUC (MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES)

2013 : Bac +2 à Lycée SAINT JEAN BOSCO sur Gabarret
BAC PROFESSIONNEL SEN

Expériences professionnelles

2023 - 2023 :
BUSINESS DEVELOPER SENIOR chez Economink Multimedia sur Kourou
Management intégral du PDV et redressement de celui-ci
Plan merchandising, 4P, relevé des EPF…
Management des équipes de vente, formation, sketch, mise en situation
Logistique, Mag.Mag

2022 - 2023 :
DIRECTEUR REGIONAL chez Rica Levy sur Lyon
Manage 3 commerciaux répartit sur 10 départements
BtoB, clients : GSA, GSB, INDÉPENDANTS
Accompagnement de nos partenaires pour développer la gamme et la marque

2021 - 2022 :
PROMOTEUR DES VENTES chez Microsoft sur Lyon - Nice - Marseille
Apporter des solutions aux Entreprises
Représentant privilégié de nos partenaires sur le hardware
Lancement des nouveaux produits de la gamme
Leader des ventes nationale

2020 - 2021 :
RESPONSABLE SECTEUR chez Centre - Nrj Mobile sur Rhone Alpes
Rencontre avec les distributeurs variés
Formation en continue des vendeurs
Rencontre et définir des objectifs avec directeurs

2018 - 2020 :
CHEF DES VENTES chez Darty sur Ajaccio
Management des équipes de ventes.

Progression nette sur CA&SERVICES
Plan merchandising
Formation en continue, création de challenge

2017 - 2018 :
RESPONSABLE MAGASIN chez Norma sur Mulhouse
Manager l'équipe, répartition des tâches
Établir un planning
Inventaire tournant, fiscal
Contrôle des stocks
Réception marchandise
Veille concurrentielle
Ouverture/Fermeture des caisses

2014 - 2017 :
VENDEUR BLANC/BRUN chez Darty sur Toulouse - Agen - Montauban
Accueil client
Respecter plan merchandising
Veille concurrentiel
Vente de produits et services en respectant mes objectifs
Service Après-Vente

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maîtrise des techniques de ventes généralisées, spécialisées
Sens du relationnel
Prospection des nouveaux leads
Challenger Logique & Stratégique
Connaissances du marché et des produits ou services dans l'Unité commerciale travaillée

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyages
Famille
Randonnée