

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** :  
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 réparti 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