Directeur Commercial / Centre De Profit

Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2402050736

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2000 — Bac +2 — Université BORDEAUX IV
DU de Technico-commercial spécialiste des filières agroalimentaires
1999 — Bac +5 — Université BORDEAUX IV
DEA en économie
1997 — Bac +4 — Université BORDEAUX IV
Maitrise en administration économique et sociale
1996 — Bac +3 — Université LYON III
Licence en administration économique et sociale

Expériences professionnelles

09/2023 - à ce jour — Formateur en vente, marketing, management et en gestion opérationnelle
conception et animation des cours du BTS au master 2, responsable du BTS management commercial opérationnel
02/2020 - 09/2022 — Consultant interne auprès du Conseil d'administration
accompagnement des dirigeants sur l'élaboration et la mise en oeuvre de la stratégie de relance de l'entreprise. Renforcement des capacités des managers opérationnels en matière de pilotage des activités
09/2017 - 01/2020 — Directeur des opérations
GROUPE CHARDEN FARELL CONGO, Transfert d'argent et microfinance
07/2013 - 08/2016 — Consultant
animation des séminaires de formation et conduite des missions de conseil dans les domaines de la vente, du marketing et de l'exercice des métiers bancaires
09/2010 - 01/2012 — Directeur de l'audit interne
organisation et pilotage de l'activité d'audit interne, conduite des missions d'audit interne dans les services centraux du siège
05/2005 - 08/2010 — Directeur du réseau
élaboration et mise en oeuvre de la stratégie commerciale, pilotage des activités du réseau et de l'activité bancaire
02/2002 - 04/2005 — Chef des ventes régional
animation de la force de vente et supervision de l'administration des ventes
1996 - 1999 — Employé de rayon à temps partiel

Langues

Français (courant)

Compétences

Elaboration de la stratégie marketing et commerciale ;
- Mise en oeuvre du plan marketing et du plan d'action commercial ; - Optimisation de la structure organisationnelle et du fonctionnement des services ;
- Supervision de l'activité d'un réseau de points de vente ;

- Management des responsables opérationnels et de la force de vente.
- Gestion des relations d’affaires avec les partenaires.

Permis

Permis B

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