Né en 1976

Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2402050736

Directeur commercial / centre de profit

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2000 : Bac +2 à Université BORDEAUX IV
DU de Technico-commercial spécialiste des filières agroalimentaires

1999 : Bac +5 à Université BORDEAUX IV
DEA en économie

1997 : Bac +4 à Université BORDEAUX IV
Maitrise en administration économique et sociale

1996 : Bac +3 à 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 chez Ismacc Antenne Chalon Formation
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 chez Groupe Charden Farell Congo, Transfert D'argent Et Microfinance, Congo
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 chez Groupe Charden Farell Congo, Transfert D'argent Et Microfinance, Congo
GROUPE CHARDEN FARELL CONGO, Transfert d'argent et microfinance

07/2013 - 08/2016 :
Consultant chez Competence Plus, Cabinet Conseil
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 chez Mucodec Congo, Banque Mutualiste, Partenaire Du Crédit Mutuel, Congo

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 chez Mucodec Congo, Banque Mutualiste, Partenaire Du Crédit Mutuel, Congo
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 chez Brasseries Du Congo, Filiale Groupe Heineken, Congo
animation de la force de vente et supervision de l'administration des ventes

1996 - 1999 :
Employé de rayon à temps partiel chez Atac Benauge, Le Clair Le Pian Médoc, Toys R Us sur Bordeaux

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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