

Né en 1996  
**69000 Lyon**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2403150751**



## Chef des ventes

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2019** : Bac +5 à IFAG LYON sur Lyon  
MASTER 2 Manager d'entreprise

**2017** : Bac +3 à IFAG LYON sur Lyon  
BACHELOR Responsable Projet et développement d'Activité

### Expériences professionnelles

---

**2022 - à ce jour :**

RESPONSABLE D'AGENCE SUR BRON chez Sector Alarm sur Lyon

Préparer et présenter les projets de développement des agences auprès de la direction régionale ( Bron et Limonest sur Lyon)

Suivi budgétaire et les analyses des comptes de résultats

Analyser les KPIs par équipes et mettre en place les plans d'actions correctifs le cas échéant

Prospection client grand comptes

Consolider, analyser et présenter les résultats en respectant les highway de Sector

Mise en place des plans d'action adaptés, en fonction des résultats observés et des axes de progrès identifiés

Animer, motiver et impliquer les équipes commerciales en lien avec les orientations stratégiques de l'entreprise et les plans d'actions commerciaux

Recrutements des 4 équipes d'agences

**2020 - 2022 :**

CHEF DES VENTES BTOB - BTOC chez Sector Alarm sur Lyon

Ouverture de la première agence Sector Alarm sur Limonest

Organiser et animer des réunions commerciales

Plan d'action - reporting

Management des équipes en salle et sur le terrain

Recruter et intégrer des nouveaux collaborateurs 8 commerciaux

Et 3 chefs d'équipe.

Gestion RH des collaborateurs

Dynamiser les ventes être garant des objectifs de l'entreprise

Gérer la gestion des stocks

Prospection client BTOB, BTOC

Objectif +60 clients /mois

**2020 :**

GESTIONNAIRE PATRIMONIAL chez Banque Caisse D'épargne

Financement immobilier/ crédit

Gérez et fidélisez un portefeuille de clients particuliers

Développez le PNB et la rentabilité du portefeuille  
Commercialisation de l'ensemble de la gamme produits et services bancassurances  
Assurez la maîtrise du risque

**2017 - 2019 :**

**CHARGE D'AFFAIRES** chez Poralu Menuiseries

Domaine : Construction de maison Individuelle

Objectifs Personnels CA : 20k€/ Mois

Secteurs : Rhône-Alpes (69), Ain (01), Jura (39), Haute Savoie (74)

Prospection terrain / Chiffrage Devis

Mes contacts : Architectes, Maître d'ouvrages, Constructeurs

Participation réunion LCA FFB

Analyse du marché immobilier

Tableaux de bord des ventes et bilan

Gestion d'une équipe de 5 techniciens (service SAV)

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, Sales Force, Powerbi

## Atouts et compétences

---

Leadership en gestion d'équipe (24 personnes)

Gestion relation client

Négociation commercial

Stratégie commercial

Objectifs de ventes

Gestion agence, stock, planning

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Course à pied,

Entrainement Physique

Football