Chef Des Ventes

69000 Lyon · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2403150751

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Rhone Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2019 — Bac +5 — IFAG LYON
MASTER 2 Manager d’entreprise
2017 — Bac +3 — IFAG LYON
BACHELOR Responsable Projet et développement d’Activité

Expériences professionnelles

2022 - à ce jour — RESPONSABLE D’AGENCE SUR BRON

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 - 2020 — GESTIONNAIRE PATRIMONIAL

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

2020 - 2022 — CHEF DES VENTES BTOB – BTOC

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

2017 - 2019 — CHARGE D’AFFAIRES

Domaine : Construction de maison Individuelle
Objectifs Personnels CA : 20k€/ Mois
Secteurs : Rhône-Alpes (69), Ain (01), Jura (39), Haute avoie (74)
Prospection terrain / Chiffrage Devis
Mes contacts : Architectes, Maitre 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 (courant)

Compétences

Leadership en gestion d’équipe (24 personnes)
Gestion relation client
Négociation commercial
Stratégie commercial
Objectifs de ventes
Gestion agence, stock, planning

Logiciels

Pack Office, Sales Force, Powerbi

Permis

Permis B

Loisirs

Course à pied,
Entrainement Physique
Football

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