# Consultant en gestion et développement commercial

95600 Eaubonne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501061411

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

## Formations

2013-12-31 — Bac +2 — Comptalia Montpellier
Gestionnaire de paie
2010-12-31 — Bac +5 — IGS Paris
Master 2 en Direction et Management RH
2008-12-31 — CFI Paris
Gestionnaire de centre de contrôle technique poids lourds
2000-12-31 — Bac +3 — ESCRA/ISCAM
Maitrise en gestion entreprises & clientèle
1987-12-31 — Bac +3 — EPCRA
Licence gestion marketing après-vente
1980-12-31 — Bac — ENTSOA
BTS technique et services automobiles

## Expériences professionnelles

2011-01-01 - 2011-12-31 — Conseil en Ressources Humaines
Création du pôle Humaines, sourcing et recrutement des employés, rédaction des statuts, recherche de financements.
1996-01-01 - 1999-12-31 — Assistant planning et conducteur bus et tram
1994-01-01 - 1996-12-31 — Chef de secteur commercial, Vendeur en concession
1991-01-01 - 1993-12-31 — Technico-commercial régional
1987-01-01 - 1990-12-31 — Inspecteur technique
1981-01-01 - 1987-12-31 — Chef d’atelier
Dirigeant de centre de profit
Modification du processus des Recrutements, gestion administrative du Centre technique, création d’un système de gestion du temps, du suivi des paies et des congés.
Responsable marketing après-vente et Adjoint au Directeur des Services
Chargé de la promotion nationale du concept après-vente autobus Mercedes et Setra.
Responsable Service Formation
Réorganisation et Management du service composé de 3 employées et de 3 cadres formateurs, mise en place d’un plan de formation pour les 3600 salariés/partenaires.
Métreur et agencement cuisine
Chargé de la Région parisienne pour société sous-traitante. Visites sur rendez-vous préparés, suivi de dossier jusqu’à la réalisation. Encadrement des poseurs indépendants.
Micro entreprise
Soutien scolaire élémentaire et primaire, Cours à domicile adulte, informatique CPF et plan.
Mandat social et Président
Société de consultant paie et gestion sociale auprès de PMI, autoentrepreneurs. Interventions ponctuelles et chargé du développement clientèle.

## Atouts

Organisation et gestion d’équipes, Développement commercial, Conseil client, Soutien scolaire, Action commerciale terrain, Coaching à domicile, Relationnel B to B et B to C, Métrage et agencement cuisine, Établissement de devis, Gestion de projets, Bureautique, Microsoft Office, Analyses Excel

## Loisirs

Soutien scolaire, Informatique à domicile

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