Professionnel du management

77420 Champs-sur-Marne · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501132300

Ma recherche

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

Formations

01/2024 — Bac +2 — 26Academy Brest
Certification Webmarketing et Community Management
01/2019 — Bac +5 — Ecole de commerce ESCAM
MASTER Dirigeant manager opérationnel d'entreprise
01/2016 — Bac +2 — Ecole de commerce ESCAM
BTS management des unités commerciales
01/2015 — Bac +3 — Ecole de commerce ESCAM
LICENCE Responsable Marketing
01/2011 — Lycée Jules Lesven
BAC PRO Comptabilité

Expériences professionnelles

09/2019 - 06/2024 — Gérant/Associé

Recrutement et développement d'une équipe dynamique, passant de 3 à 6 membres via divers types de contrats. Management efficace promouvant la cohésion d’équipe et l’atteinte d’objectifs ambitieux. Compétences exceptionnelles en service client, maximisant les ventes additionnelles et résolvant rapidement les problèmes. Gestion du stress et capacité physique remarquable pour maintenir un rythme de travail soutenu. Expertise en gestion multitâches et optimisation de l’espace de travail. Communication orale et écrite de haute qualité avec une forte orientation commerciale. Gestion rigoureuse de la trésorerie, des coûts et des marges pour garantir la rentabilité. Adaptabilité prouvée à un environnement de travail dynamique et exigeant. Augmentation significative des ventes et du panier moyen, générant une croissance du chiffre d'affaires de 15 % par an grâce à l’introduction de nouveautés. Stratégies marketing efficaces, incluant des campagnes ciblées et une gestion proactive des réseaux sociaux, augmentant la visibilité de l’entreprise de 50 %. Exécution précise et efficace de diverses tâches administratives.

10/2017 - 09/2019 — Manager

Supervision quotidienne des opérations pour une efficacité optimale. Assurance d'un service rapide et de haute qualité pour les clients. Encadrement motivant d'une équipe pour des performances maximales. Formation continue de l'équipe pour des compétences toujours en évolution. Mise en place de procédures pour une meilleure organisation du travail. Création d'une ambiance positive pour fidéliser la clientèle. Analyse des retours clients pour améliorer continuellement l'expérience.

05/2016 - 05/2019 — Commercial B to C

Démarchage et prospection proactive pour l'expansion du portefeuille clients. Planification stratégique des tournées et optimisation des itinéraires. Maîtrise des techniques de vente percutantes, avec élaboration d'argumentaires sur-mesure assurant un taux de conversion maximal. Négociation des tarifs et conditions de vente favorables. Suivi client méticuleux et développement de relations pérennes pour fidéliser la clientèle. Reporting précis et rédaction de comptes-rendus détaillés.

08/2015 - 04/2016 — Chargé Marketing (Alternance)

Soutien stratégique aux campagnes pour maximiser l'impact marketing. Analyse approfondie des marchés pour orienter les décisions commerciales. Optimisation des canaux digitaux pour booster la visibilité de la marque. Mise en place d'outils de suivi pour mesurer les résultats des campagnes.

Langues

Chimara (notions), Arabe (notions), Anglais (notions), Français (maternelle)

Atouts

Négociation, Vente, Gestion des Réseaux sociaux, Management, Communication

Permis

Permis A2

Loisirs

Entrepreneuriat, Cultiver un environnement collaboratif et dynamique

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