

Né le 01/01/1987
77680 Roissy-en-brie
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2503172353

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2001 : Bac +2 à Faculté Nanterre
DEUG Droit

12/1999 : Bac
BAC Technologique Option Commerce Gestion

12/1997 : CAP à Lycée Henri Sellier
BEP Comptabilité-Gestion

Expériences professionnelles

01/2022 - 12/2024 :

Directeur Commercial chez S'nett sur Roissy-en-brie (77)

Étude du cahier des charges, chiffrage et réponse aux différents marchés (Appel d'offre marché public). Suivi des dossiers, ajustement et solutions correctives. Relation commerciale, suivi des clients, des effectifs, du bon déroulement des différents chantiers et événements en cours. Analyse du chiffre d'affaire. Gestion et développement du portefeuille client.

01/2019 - 12/2022 :

Manager Commercial CRC chez Air France

Pilotage d'une équipe de 15 managers, mise en place du plan d'action commerciale, fixation des objectifs commerciaux et suivis des résultats, animation de réunions, optimisation de l'organisation commerciale, suivi des résultats, gestion du budget, établissement d'un prévisionnel annuel. Mise en place de la stratégie commerciale du service en fonction des besoins clients, de la concurrence et des évolutions du marché.

01/2013 - 12/2018 :

Manager Exploitation chez Air France

Suivi et analyse de l'activité et des performances commerciales. Organisation et pilotage des actions commerciales du service avec les différents acteurs. Échanges avec les services transverses dans le but d'améliorer les indices de performance. Ajustement des besoins et des réflexions avec les différents acteurs de l'activité vente/billetterie. Présentation de rapports réguliers d'activité auprès du chef de pôle. Animation et coaching des équipes par le biais de briefing et ateliers afin de renforcer la force de vente. Élaboration de supports et de process avec différents services (M&P, service transverse).

01/2008 - 12/2013 :

Manager Exploitation chez Air France

Management d'une équipe de 35 agents commerciaux et 4 référents. Gestion et supervision du flux client. Formation et intégration du personnel. Gestion des plannings, des stocks et des commandes journalières.

Communication interne et externe. Contrôle, ajustement de l'activité conformément aux besoins et attentes du client. Réalisation des évaluations annuelles des équipes. Mise en place de plan de carrière et accompagnement aux changements.

01/2004 - 12/2007 :

Responsable Commercial chez Air France

Gestion des différents espaces de services du parcours client. Animation et coordination des zones dédiées aux services clients. Gestion des équipes, des plannings et des renforts afin de répondre aux besoins clients, au respect des timings et aux objectifs de service. Préparation des briefings équipes et réalisation de nouveaux supports de présentation et argumentation commerciale. Formation des équipes aux nouveautés et accompagnement relatif à la mise en place terrain.

01/2001 - 12/2004 :

Agent Commercial chez Air France

Accueil et renseignement des passagers, enregistrement et embarquements des vols. Assistance des clients à particularités et à mobilités réduites. Traitement des irrégularités liées aux retards, annulation ou excédent bagage. Facilitation de l'expérience aéroportuaire aux passagers.

Permis

Permis B