Vendeur / Gérant

57700 Neufchef · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503180421

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

07/2000 — Bac — Lycée Jean Macée

BAC Commerce Apprentissage des fondements du commerce, Formation en gestion et en marketing, Développement de compétences en négociation, Stage en entreprise pour mettre en pratique les enseignements.

07/1998 — CAP — Lycée Jean Macée

BEP Vente Techniques de vente, Gestion des stocks, Utilisation d'outils informatiques, Participation à actions commerciales.

Expériences professionnelles

01/2010 - 05/2024 — Gérant

Gestion quotidienne des opérations et du personnel de l'entreprise Snack International. Planification et organisation des tâches pour assurer le bon fonctionnement du snack. Développement de stratégies commerciales pour augmenter la rentabilité de l'entreprise. Recrutement, formation et supervision des employés pour garantir un service de qualité. Gestion des stocks, des fournisseurs et des finances de l'établissement.

01/2003 - 12/2009 — Gérant

Gestion globale de l'entreprise Bati Est, spécialisée dans le secteur de la construction et de la rénovation. Supervision des équipes techniques sur les chantiers et suivi de la qualité des réalisations. Gestion des ressources humaines, financières et matérielles pour assurer la rentabilité de l'entreprise. Négociation des contrats avec les clients et partenaires, et suivi de la satisfaction client. Développement commercial de l'entreprise, prospection de nouveaux marchés et fidélisation de la clientèle.

07/2000 - 12/2002 — Vendeur Matériel Sport

Gestion et agencement de l'espace de vente des articles de sport. Accueil, conseil et accompagnement des clients dans le choix du matériel adapté à leurs besoins. Réapprovisionnement et gestion des stocks pour garantir la disponibilité des produits. Participation aux opérations de promotion et de soldes pour dynamiser les ventes. Veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et adapter l'offre en conséquence. Organisation d'événements clients pour fidéliser la clientèle. Formation des nouveaux employés aux techniques de vente et de merchandising. Mise en place de dispositifs de sécurité pour prévenir les vols et les pertes.

Atouts

Gestion de l'espace de vente, Accueil et conseil client, Gestion des stocks, Formation des employés, Négociation de contrats, Développement commercial, Planification et organisation

Permis

Permis B

Loisirs

Voyage, Vélo, Sport

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