

57700 Neufchef
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2503180421

Vendeur / gérant

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans le Batiment.

Formations

07/2000 : Bac à 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 à 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 chez Snack International sur Hayange

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 chez Bati Est sur Fameck

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 chez Auchan Kirschberg sur Kirschberg

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.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyage, Vélo, Sport