Directeur d'agence

49300 Cholet · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2506121935

Ma recherche

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

Formations

1995-12-31 — Bac +2 — Université de Paris 8
DEUG Eco-Droit d'entreprise
1993-12-31 — Bac
Baccalauréat G3, Technico commercial

Expériences professionnelles

2023-01-01 - 2024-12-31 — Directeur d'agence - développeur
Pilotage de l'agence, du magasin & développement commercial BtoB & BtoC, recrutement.
2009-01-01 - 2009-12-31 — Vendeur
Accueil, vente, conseil, SAV, gestion de rayon, inventaire. Vente de cuisines.
2009-01-01 - 2022-12-31 — Directeur d’agence, directeur des magasins, directeur du digital
Management de plus de 20 personnes : commerciaux, vendeurs, logistique. Animation des magasins, Gestion RH, recrutement. Animation et développement commercial. En charge des grands comptes et marchés.
2008-01-01 - 2009-12-31 — Dirigeant - fondateur
Création et gestion de l'entreprise ainsi que du site internet, achats, pricing, développement digital et commercial, référencement.
2007-01-01 - 2008-12-31 — Directeur de magasin
Accueil, vente, conseil, management des équipes de vente, animation commerciale, gestion des rayons et des approvisionnements.
2003-01-01 - 2017-12-31 — Chef d'entreprise – webmaster
Création & développement digital, maintenance et administration de sites internet. Développement commercial et technique.
1998-01-01 - 2004-12-31 — Directeur magasin et de l’administration des ventes & achats, vendeur
Administration des ventes, responsable des achats, coordination et développement du site web. Vente.
1996-01-01 - 1998-12-31 — Vendeur puis responsable rayon
Gestion rayon, inventaire, conseil client.

Langues

Anglais (Courant), Allemand (Courant)

Atouts

Déterminer les objectifs stratégiques de vente, Vente, Gestion du stock, Service client, Assister techniquement l'équipe de vente, Superviser et animer une équipe de vente, Recrutement, Développer un portefeuille clients et prospects, Mettre en place des actions commerciales, Prospection, Etablir et suivre un budget, Animer une réunion, Analyse et pilotage, Analyser un marché, Gestion RH, Droit commercial, Gestion administrative, Gestion comptable, Maîtrise des outils digitaux, Tableaux de bord, Adaptabilité, Eloquent, Esprit critique, Travailler en équipe, Esprit positif, Rigueur, Force de proposition, Sérieux, Polyvalent

Loisirs

Sciences, Musique & cinéma, Histoire, Economie, Sports mécaniques, Audio-vidéo-hifi, Écrire des romans

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