Responsable Commerce

Né(e) en 1997 · 77176 Savigny le Temple · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260910093215

Ma recherche

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

Formations

2017-07-31 — Bac — Lycée Monge
BAC

Expériences professionnelles

2026-05-01 - à ce jour — Commercial terrain

Développement commercial et prospection terrain, gestion et fidélisation d’un portefeuille clients GMS, optimisation des implantations, pilotage des commandes et suivi de la relation client, contribution aux performances commerciales.

2025-11-01 - à ce jour — Responsable Commerce

Management et animation des équipes, gestion des flux de stock, passage des commandes, relation client, mise en place du merchandising, pilotage de projets et amélioration de la performance commerciale.

2022-10-01 - 2025-10-31 — Responsable Logistique

Management d’une équipe logistique de 45 collaborateurs, supervision des secteurs réception, expédition, stockage, préparation de commandes, gestion des stocks et des transports, organisation quotidienne des opérations, résolution proactive des problèmes.

2020-10-01 - 2022-10-31 — Gestionnaire Service Client & Comptes Professionnels

Gestion des appels entrants, traitement des litiges, suivi des commandes clients, accompagnement des clients, coordination avec les équipes logistiques, garantie de la satisfaction client, mise à jour des dossiers clients.

2017-12-01 - 2020-09-30 — Planification Flux IKEA

Planification et coordination des flux de marchandises, organisation des volumes entrants et sortants, suivi des niveaux de stock, optimisation des flux logistiques, coordination avec les équipes terrain, gestion des priorités et urgences, analyse des performances logistiques, mise en place d’actions d’amélioration continue.

2016-01-01 - 2022-12-31 — Planificatrice Logistique

Mise à jour des données de base, suivi des indicateurs clés, participation à l’identification et à la mise en œuvre de solutions d’accélération du flux de production, suivi des plans d’action avec les équipes de production, contribution à l’introduction progressive de nouveaux produits et processus.

Langues

Français (Langue maternelle)

Atouts

Atteinte des objectifs commerciaux, Prospection terrain, Fidélisation de la clientèle, Gestion des litiges clients, Développement commercial, Management d'équipe, Développement du chiffre d'affaires

Loisirs

Voyage, Cinéma, Sport

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