CHARGE D'AFFAIRES / COMMERCIAL

77000 MELUN · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 803100916

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2008
ecole supérieure de commerce ifag (master 2) en alternance + dut techniques de commercialisation(licence 2) en alternance (major de promo) iut sénart lieusaint (77)

Expériences professionnelles

Chef / Cheffe de rayon sport
sept magasin champion champagne (77)manager de rayon junior gestion quotidienne du rayon (ca 90k€ mensuel, planning, commande
Négociateur / Négociatrice salle des marchés
sept société class'croûte sénart (77)commercial terrainn ouverture du point de vente, prospection de lancement. augmentation du ca de 0 15 k€
Négociateur / Négociatrice grands comptes du commerce
sept société corak fontenay (77)commercial, chargé d'affaires vente de mobilier pour les principaux acteurs de la grande distribution, négociation avec les acheteurs (ca 175k€ annuel) vente d'ordinateur de luxe l'international
Conseiller / Conseillère en recrutement
oct. page personnel (michael page)neuilly/seine (92)chargé de recrutement gestion des entretiens avec les candidats, analyse des besoins des clients, placement et suivi des intérimaires.

Langues

Français (maternelle)

Compétences

·Création et mise en place d'un business plan dans le cadre d'une création d'entreprise : études marketings, étude d'un plan de financement et d'un plan de communication, recherche de partenariat, gestion de projet. (équipe 2ème du classement du KCrea National Janvier 2008)

·Diagnostic stratégique d'entreprise (entreprise E.I.S.) : analyse des forces et faiblesses, analyse financière, contrôle de la pertinence des DAS, étude matricielle (BCG, Mac Kinsey), mise en place de changement stratégique, mise en place de la réorganisation opérationnelle et suivi de celle-ci.

·Réorganisation des méthodes de travail dans un magasin CHAMPION (Champagne/Seine 77)
Analyse de la valorisation horaire du personnel, études sur l'amélioration de la rentabilité, formation du personnel, mise en place et suivi de la réorganisation, mise en place d'indicateurs de suivi.

·Commercialisation de produits, prospection téléphonique et terrain, négociation commerciale, vente à l'international (ordinateur de luxe au Moyen-Orient), management d'une équipe (12 personnes).

Permis

A

Loisirs

Basket, moto, judo (13 ans), plongée sous-marine

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