Né en 1984
77000 Melun
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 803100916

Charge d'affaires / commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005-2008 : ecole supérieure de commerce ifag (master 2) en alternance + 2003-2005 : dut techniques de commercialisation(licence 2) en alternance (major de promo) iut sénart-lieusaint (77)

Expériences professionnelles

Oct. 2007-2008 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.

Sept 2006- Août 2007 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 à l'international

Sept 2005- Août 2006 Société Class'Croûte Sénart (77)Commercial terrainn Ouverture du point de vente, prospection de lancement. Augmentation du CA de 0 à 15 k€

Sept 2003-Août 2005 Magasin Champion Champagne (77)Manager de rayon junior Gestion quotidienne du rayon (CA : 90K€ mensuel, planning, commande

Oct. 2003-Août 2006 Restaurant Les 3 Brasseurs Sénart (77)Serveur puis chef de rang Service en salle, gestion du rang, motivation des équipes, briefings

Atouts et 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).
(Expert)

Permis

A

Centres d'intérêts

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