Responsable d'agence / Chef des ventes

Né(e) en 1983 · 38640 CLAIX · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 903041263

Ma recherche

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

Formations

2008
formation gestion d'un centre de profits loxam exploitation / gestion et administration / qualité / sécurité / ressources humaines. + formation en pnl. + formation management

Expériences professionnelles

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
technico commercial (500k€/an) k par k / vente de menuiseries en aluminium, pvc, bois. mission vente aux particuliers de produits de rénovation pour l'habitat. je prospecte via du porte porte, de la télé prospection ou en participant aux foires commerciales. en rendez vous, je suis chargé d'identifier les besoins du client, d'élaborer une proposition commerciale, de répondre aux objections. méthodes de vente k par k one shoot, passage de main…
Attaché commercial / Attachée commerciale en énergies renouvelables
responsable d'agence (+15% de ca/an) concept energie / vente d'installation de chauffage et de climatisation. mission gérer l'équipe (2 commerciaux et 1 assistante) et assurer le développement conformément aux objectifs j'organise les campagnes de prospection. je négocie avec les clients et les prescripteurs stratégiques. je suis responsable du chiffre d'affaire de l'agence.
Responsable de centre de profit
depuis responsable d'un centre de profits loxam / location de matériel pour le btp, le bâtiment et l'industrie. mission gérer l'équipe (9 10 collaborateurs) et assurer le développement conformément aux objectifs. je suis chargé d'animer l'équipe quotidien et d'optimiser les profits de la structure. pour cela j'interviens dans de nombreux domaines l'animation commerciale / la gestion administrative / la qualité / la sécurité / les transports. chef des ventes (+9% de ca/an) groupe 3g / agence de communication et de marketing direct. mission animer, organiser, coordonner, gérer et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente (6 8 collaborateurs) afin d'optimiser les résultats. pour cela, j'accompagne quotidiennement l'équipe commerciale et j'analyse les résultats par gamme de produit et par client ; j'apporte les solutions et prends les mesures correctives nécessaires (création et suivi d'un plan d'actions commerciales).

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

Informatique : Maîtrise du Pack Microsoft Office (Word, Excel, Outlook, PowerPoint).

Loisirs

Passionné de rugby, le sport est pour moi essentiel dans mon équilibre.

J'aime voyager et découvrir le monde qui nous entoure…

Amateur de lectures économiques, je m'intéresse aux ouvrages traitant de l'actualité

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

sur pmebtp.com.