

Né le 04/02/1983
38640 Claix
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 903041263

Responsable d'agence / chef des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le 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

/ à ce jour :

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).

/ à ce jour :

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.

/ à ce jour :

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...

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

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

Centres d'intérêts

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