Directeur Franchisé restauration

78180 Montigny le Bretonneux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 990000002563

Ma recherche

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

Formations

2019-12-31 — MCF PARIS
Formation Hygiène Alimentaire HACCP
2018-12-31 — Centre de formation Bchef CARRE SENART
Manager restauration
2002-12-31 — Bac +2 — Lycée Jules Ferry
BTS électrotechnique
1999-12-31 — Bac — Lycée Emilie de Breteuil
BAC STI

Expériences professionnelles

2018-01-01 - 2024-12-31 — Directeur Franchisé restauration

Manager une équipe de 12 personnes (équipiers polyvalents) : recrutement, formation, gestion des plannings, gestion des litiges, mise en place d'objectifs hebdomadaires et mensuels, assurer une bonne cohésion d'équipe. Gestion du restaurant : mise en place, hygiène, gestion des stocks et des fournisseurs, merchandising, gestion du matériel et équipements, suivi de l'activité, campagne de communication : réseaux sociaux, boitage, article dans la presse locale, animations promotionnelles. Accueil clients, conseil clients, vente, fidélisation (mise en place d'une carte fidélité).

2012-01-01 - 2018-12-31 — Mandataire en assurance BtoC

Vente d'assurances eau, électricité et gaz aux particuliers. Prospection physique porte à porte, réalisation de devis, négociation, vente, fidélisation clients et relance téléphonique. Atteinte des objectifs commerciaux tous les ans.

2009-01-01 - 2012-12-31 — Technico-commercial BtoC

Vente de menuiseries extérieures (porte de garage, volets roulants, fenêtres, store banne) aux particuliers. Prospection téléphonique et physique (porte à porte) sur un secteur défini, réalisation de devis, négociation, suivi de chantiers, fidélisation clients (RDV de courtoisie) et relances téléphoniques d'un portefeuille clients et prospects. Objectif de deux ventes par mois minimum.

2005-01-01 - 2008-12-31 — Technico-commercial BtoB

Vente de produits industriels spécialistes de la cale pelable. Mise en œuvre d'une stratégie commerciale en collaboration avec l'équipe, gestion d'un portefeuille client de mille clients : relation clientèle, ventes, visite aux entreprises pour ventes additionnelles, relance clients et suivi des litiges. Objectifs : visite de tout le portefeuille client pour récupérer des parts de marché.

2004-01-01 - 2005-12-31 — Contrôleur de gestion

Atouts

Word, Excel, PowerPoint, SAP, Réseaux sociaux, Travail en équipe, Bienveillance, Goût du challenge, Empathie, Communication, Management d'équipe, Recrutement, Formation du personnel, Gestion des plannings, Gestion des litiges, Cohésion d'équipe, Gestion de restaurant, Hygiène et asepsie, Gestion des stocks, Merchandising, Gestion des équipements, Accueil client, Conseil client, Vente, Fidélisation client, Vente de produits d'assurance, Prospection terrain, Établissement de devis, Négociation commerciale, Atteinte des objectifs commerciaux, Prospection téléphonique, Négociation, Suivi de chantier, Fixation d'objectifs, Vente de produits et services, Stratégie commerciale, Gestion de portefeuille clients, Relation client, Vente additionnelle, Relance client

Permis

Permis B

Loisirs

Lecture, Géopolitique, Tennis, Basketball

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