Store Manager

Rabat · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 990000008935

Ma recherche

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

Formations

2007-12-31 — Bac +3 — Université Mohammed V Rabat
Licence en Techniques de Vente et de Fidélisation de Clientèles
2005-12-31 — Bac +2 — Université Mohammed V Rabat
DUT en Techniques de Commercialisation et de Communication

Expériences professionnelles

2019-03-01 - 2019-12-31 — Directeur de Magasin

Développement commercial; Atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs; Développement des tableaux de bord et de suivi commercial; Surveillance efficace de la concurrence avec des propositions d'ajustement à la direction des achats; Management et montée en compétence des équipes

2016-01-01 - 2018-12-31 — Floor Manager Televente

Développement de la télévente avec le lancement de 7 activités en passant de 60 à plus de 500 télévendeurs et managers; Gestion de la roadmap financière et de la marge de 8 activités commerciales; Recrutement et montée en compétence des équipes; Gestion de la relation avec le client donneur d'ordre

2011-04-01 - 2015-08-31 — Senior Manager

Management opérationnel d'une équipe de 8 superviseurs et 100 télévendeurs; Management des équipes et de la performance; Analyse des résultats et mise en place des plans d'actions; Gestion des comités de pilotage et de production avec le CDO

2010-02-01 - 2011-03-31 — Sales Manager

Lancement du concept de publicité sur les taxis dans la région du nord; Définition de la politique commerciale; Gestion de la force de vente; Gestion du SAV et suivi de la satisfaction clientèle; Réalisation des objectifs et suivi du recouvrement

2006-01-01 - 2010-01-31 — Sales Executive

Gestion et développement commercial d'un portefeuille B to B; Réalisation du chiffre d'affaire; Suivi du recouvrement; SAV et traitement des réclamations clients; Gestion des appels d'offres

Langues

Français (Notions), Arabe (Notions), Anglais (Notions)

Atouts

Management, Leadership, Négociation, Orientation résultats, Gestion de la relation client, Développement commercial, Gestion financière, Competitive Analysis, Word, Excel, Microsoft Access, Sphinx, SPSS, PowerPoint, Analyse de données, Élaboration de tableaux de bord, Sens du résultat et atteinte des objectifs, Tableau de bord, Management d'équipe, Roadmapping, Recrutement par compétences, Relation client en livraison, Management opérationnel, Élaboration de plans d'action, Comitologie, Politique commerciale, Service après-vente, Développement commercial B2B, Recouvrement, Réponse aux appels d'offres

Loisirs

Sport, Écriture, Musique, Classique, Voyages autour du monde

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