



***** *****

09/02/1972 (52 ans)

Célibataire

Permis B - A

* ***** ** ** ***** ***** *****

Saint-Sauveur-le-Vicomte (50390)

*****@*****.***

Technico commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 /

Technico commercial

Point P - PORTBAIL SUR MER

- * Développement du portefeuille clients
- * Suivi technique en après-vente, recueil des retours clients et de leur satisfaction, traitement des réclamations.
- * Présentation et mise en valeur des produits et services de l'entreprise aux clients, réponse à leurs questions.
- * Gestion des recommandations clients, prise de contact rapide et qualification des demandes et des besoins.
- * Gestion des litiges et des réclamations clients de manière proactive et en accord avec les politiques de l'entreprise.
- * Mise en œuvre de la politique commerciale, atteinte des objectifs fixés
- * Élaboration des offres commerciales selon la grille tarifaire pratiquée, chiffrage des coûts et estimation des délais de livraison, établissement des devis et signature des contrats.

juin 2018 / avr. 2021

Responsable de magasin

Weldom - Montceau les mines

- * Analyse des pratiques commerciales de la concurrence.
- * Passage de commandes auprès des fournisseurs.
- * Gestion des stocks, organisation des inventaires en réserve et en magasin.
- * Gestion du planning de travail des équipes.
- * Augmentation des recettes du magasin grâce à la mise en place d'animations commerciales.
- * Formation des vendeurs : discours commercial, connaissance des produits.
- * Organisation et supervision du bon déroulement des tâches courantes : réception des livraisons, tenue du magasin, étiquetage, balisage.
- * Supervision du merchandising dans les espaces de vente et en vitrine.
- * Traitement des réclamations clients.
- * Encadrement et animation d'une équipe de 8 collaborateurs, développement de leurs performances commerciales.
- * Suivi quotidien des résultats commerciaux (chiffres de vente, CA), établissement de rapports d'activité pour la direction.
- * Accueil chaleureux des clients, écoute de leurs demandes et réclamations, dispense de conseils et renseignements.

mars 2011 / juin 2018

Responsable de magasin

Bricomarche - Chauffailles

- * Analyse des pratiques commerciales de la concurrence.
- * Passage de commandes auprès des fournisseurs.
- * Gestion des stocks, organisation des inventaires en réserve et en magasin.
- * Gestion du planning de travail des équipes.
- * Augmentation des recettes du magasin grâce à la mise en place d'animations commerciales.
- * Ouverture et fermeture du point de vente, contrôle des installations et des équipements.
- * Élaboration de plans d'action destinés à optimiser les performances commerciales et économiques du magasin.
- * Formation des vendeurs : discours commercial, connaissance des produits.
- * Organisation et supervision du bon déroulement des tâches courantes : réception des livraisons, tenue du magasin, étiquetage, balisage.

- * Recrutement et formation des équipes aux méthodes de vente de la marque.
- * Supervision du merchandising dans les espaces de vente et en vitrine.
- * Traitement des réclamations clients.
- * Encadrement et animation d'une équipe de 5 collaborateurs, développement de leurs performances commerciales.
- * Suivi quotidien des résultats commerciaux (chiffres de vente, CA), établissement de rapports d'activité pour la direction.
- * Accueil chaleureux des clients, écoute de leurs demandes et réclamations, dispense de conseils et renseignements.
- * Gestion du recrutement du personnel, formation des nouvelles recrues, conduite des entretiens annuels.
- * Aménagement du magasin et optimisation du parcours d'achat afin d'améliorer l'expérience client.
- * Spécialisation en motoculture

févr. 2009 / mars 2011

Vendeur secteur

Brciomarche - Saint vallier

- * Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie.
- * Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
- * Mise en place et promotion des opérations commerciales (animations, soldes, promotions), aménagement des rayons selon le plan de merchandising.
- * Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, remise en ordre des articles, réassortiment des produits, participation aux missions d'entretien des locaux.
- * Rangement des marchandises dans la surface de vente, aménagement des rayons selon les règles de merchandising, vérification de l'étiquetage.
- * Encaissement des achats et gestion des opérations de caisse.
- * Aide à la gestion des stocks en effectuant des inventaires périodiques et en signalant les besoins de réapprovisionnement.
- * Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, rangement des articles dans l'espace de stockage.
- * Gestion administrative : facturation, édition de bons de livraison.
- * Rangement, entretien et réapprovisionnement de la boutique.
- * Présentation des caractéristiques et des avantages des produits.

juin 2002 / févr. 2009

Freelance

Musicalement votre - Mary

- * Management de 9 collaborateurs.
- * Promotion des spectacles auprès du public, présentation des formules
- * Élaboration de la stratégie de promotion des événements et des activités : communication dans les médias sociaux et traditionnels, participation à des salons spécialisés.
- * Planification du programme annuel des événements en tenant compte des saisons, des fêtes calendaires, des schémas de fréquentation.
- * Tenue d'une veille informationnelle attentive afin de connaître l'évolution des attentes et des besoins du public et d'adapter l'offre en conséquence.

avr. 1997 / juin 2001

Vendeur gros oeuvre

Guillemet Matériaux - Montceau les mines

- * Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
- * Accueil des clients, réponse à leurs demandes de renseignements avec efficacité et courtoisie.
- * Rangement et nettoyage du magasin et des rayons, remise en ordre des articles, réassortiment des produits, participation aux missions d'entretien des locaux.
- * Réception des arrivages de marchandises, vérification de leur état, rangement des articles dans l'espace de stockage.
- * Rangement, entretien et réapprovisionnement de la boutique.
- * Présentation des caractéristiques et des avantages des produits.
- * Aide à la gestion des stocks en effectuant des inventaires périodiques et en signalant les besoins de réapprovisionnement.
- * Définition des besoins du client, conseil et proposition de produits adaptés.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1987 / juin 1990 **Baccalauréat : Electrotechnique** - BAC
Lycée Henri PARRIAT - Montceau-les-Mines

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français

CENTRES D'INTERETS

Musique, guitare, rugby, Gastronomie, Oenologie, Vins, spiritueux