



***** **

18/09/1975 (48 ans)
Nationalité france
en couple
Permis b

** *****

Baie-Mahault (97122)
***** _ *****
*****@*****,**

DIRECTEUR COMMERCIAL MULTI-ENSEIGNES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2020 / aujourd'hui

Responsable commercial et développement

Tootila Guadeloupe

Responsable commercial et développement du nouvel espace bâtiment de l'enseigne Tootila design.

Création de l'entité Tootila Bâtiment.

+Mes principales fonctions:

-Commerce.

-Management et création des équipes de ventes et marketing.

-Création de réseaux de partenaires-prescripteurs/trices.

-Suivi des indicateurs commerciaux.

-Mise en place des plans d'actions de la stratégie de l'entreprise.

-Relation client.

-Gestion administrative et commerciale.

-Formation des équipes aux techniques de ventes et produits.

-Gestion des achats et fournisseurs.

-Développement marketing et communication sur les réseaux sociaux.

-Logistique.

janv. 2019 / sept. 2020

DIRECTEUR COMMERCIAL MULTI-ENSEIGNES

Cuisinella - Schmidt -Le Comptoir de la Peinture - Porcelanosa Grupo - Design Carrelages GUADELOUPE-CARAIBES

Direction commercial multi enseignes.

-Coordonner la mise en oeuvre de la stratégie commerciale.

-Création des nouvelles enseignes de la holding; Porcelanosa, Design Carrelages, et comptoir de la peinture.

+Mes principales fonctions:

-Commerce.

-Management et création des équipes de ventes et marketing.

-Création de réseaux de partenaires-prescripteurs/trices.

-Suivi des indicateurs commerciaux.

-Mise en place des plans d'actions de la stratégie de l'entreprise.

-Relation client.

-Gestion administrative et commerciale.

-Formation des équipes aux techniques de ventes et produits.

-Gestion des achats et fournisseurs.

-Développement marketing et communication sur les réseaux sociaux.

-Logistique.

Développer la coopération inter-enseignes et la culture d'entreprise

Conduire le changement et piloter les nouveaux projets

nov. 2017 /

ENTREPRENEUR / CEO

PinCard App Vietnam

Création d'une application mobile (niveau mondial) en collaboration avec des entreprises IT et web marketing franco-vietnamiennes

janv. 1995 / janv. 2017

DIRECTEUR DE MAGASINS

Saint Maclou

Reprise d'une dizaine de magasins en difficulté de 2000 à 3800 m2

** Progression du CA : + 25 à 30% réalisés sur chaque point de vente*

** Amélioration des indicateurs de performance commerciale*

** Développement des compétences et de la culture d'entreprise*

** Mise en place de procédures et de rituels managériaux*

janv. 1992 / janv. 1995

CONSEILLER COMMERCIAL

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2015 / juin 2017 **MASTER I : MANAGEMENT & MARKETING; Cross Knowledge** - BAC+4

/ juin 2014 **PSYCHOLOGIE & TYPOLOGIE DE PROFILS**
MBTI; Saint Maclou

sept. 2009 / juin 2013 **DEUG : ADMINISTRATION ECONOMIQUE ET SOCIALE** - BAC+2
Université Paul Valéry

/ juin 1992 Lycée Montauray

/ **BAC G3 : TECHNIQUES COMMERCIALES** - BAC

COMPETENCES

Commerce , Pilotage entreprises, Management, Gestion administratives et commerciales; pilotage des indicateurs commerciaux, marketing, ressources humaines...

CENTRES D'INTERETS

EXPATRIATION