



***** *****

09/02/1980 (39 ans)

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

Montpellier (34000)

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

RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2015 / juil. 2019** **Directeur commercial**
Samassur
? Pilotage de l'intégralité de la partie vente terrain
? Recrutement et formation des nouveaux vendeurs pour atteindre une taille de 20 vendeurs terrain
? Etablissement de la stratégie globale de développement, objectif et rentabilité du canal
? Suivi des équipes, formation continue de celles-ci et accompagnement terrain pour les aider à réaliser leurs objectifs
? Pilotage de la prise de RDV délocalisée au Maroc avec déplacement sur site tous les mois
- oct. 2012 / janv. 2015** **Animateur des ventes**
Samassur
? Suivi et gestion d'une équipe de 6 vendeurs et accompagnement sur le terrain pour aider à atteindre les objectifs
? Pilotage de la partie prise de RDV pour permettre aux commerciaux de produire davantage
? Refonte complète de l'argumentation commerciale avec un boost de 35% sur les résultats individuels de chaque commercial
- sept. 2011 / oct. 2012** **Commercial terrain**
Samassur
? Vente de produits de mutuelle et de prévoyance en BtoC en one shoot
? Développement et suivi du fichier client et dépassement des objectifs fixés pas la hiérarchie
- mars 2005 / oct. 2009** **Directeur d'Agence**
Solstys
? Recrutement d'une équipe de vente
? Mise en place d'une stratégie commerciale et suivi des résultats
? Formation des vendeurs pour optimiser les résultats
? Négociation tarifaire avec les différents fournisseurs.
- sept. 2003 / mars 2005** **Responsable Commercial**
Solstys
? Animation d'une équipe de vente, suivi et pilotage des résultats de chaque vendeur et accompagnement sur le terrain pour aider à la réalisation des objectifs.
? Mise en place et animation de modules de formation et collaboration avec le directeur d'agence pour le recrutement.
- mai 2003 / sept. 2003** **Commercial**
Sud-Service
? Développement du fichier client, prospection, négociation et fidélisation des clients.
? Totale autonomie sur la gestion du planning et de la zone de prospection pour la réalisation des objectifs de

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2011 **BTS NRC (Négociation Relation Client)** - BAC+2
- / juin 2002 **Licence d'Informatique** - BAC+3
- / juin 2001 **Licence de Mathématique** - BAC+3
- / juin 2000 **Deug MIAS (Math Info Appliqués aux Sciences)** - BAC+2
- / juin 1997 **Bac S** - BAC

COMPETENCES

Word, Excel, PowerPoint, Maia

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Volley-ball, Poker, Améliore les capacités de concentration et de self contrôle