



Nationalité Anglais
Permis B

** ** ** ** *

Saint-Étienne-du-Rouvray (76800)

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

Chef Des Ventes, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2019 / févr. 2020 Normandie Picardie Ile de France

mai 2017 / déc. 2019 Haute Normandie

nov. 2016 / avr. 2017 Barentin (76)

juil. 2015 / mai 2016 **Chef Des Ventes**
Bois Guillaume (76)

/ **Equipier Polyvalent**
McDonalds
Tâches réalisées : Préparation de commandes et cuisine, application des règles d'hygiènes, Respect de la chaîne du froid et des règles de sécurité.

/ **Vendeur**
Intersport
Tâches réalisées : Mise en place du Merchandising, Réassortiments des produits, installation de nouveaux produits.

/ **Chef de Secteur**
Techsell
Couverture : 76, 27
Tâches réalisées : Promotions et commercialisations de Tv & Son Sony, dynamiser les ventes, reporting Hebdomadaire, démonstrations, Fidélisations de la clientèle à la marque, Merch
Dans différents pdv. Gestion d'équipe et des stocks. Inventaires, Retour des boxes.

/ **Chef de secteur**
SAS Armada
Couverture : 78, 95, 60, 28, 14, 27, 61, 50, 76
Tâches réalisées : Veilles concurrentielles permanentes (reporting hebdomadaire, Tracts Région ou National), Ventes et installations de Boxes, Piloter son planning en fonction des objectifs, de l'offre et la demande de mes clients, encadrement d'une équipe de promoteur (merchandising, animations commerciales etc..). Elaborer les objectifs, suivi des KPI, accompagnements et formations sont mes missions.

/ **Chef des Ventes Régionales**
MGS Sales & Marketing
Tâches réalisées : Suivi d'une équipe de 7 Chefs Secteur. 2 jours d'accompagnements terrain. Formation et développement des points de compétences des CS. Contrôle des reportings hebdomadaires des CS et synthèse à la direction (Directeur Commercial). Exports des résultats pour le suivi des KPI des CS. Réunions mensuelles avec la

direction MGS
et Cémoi pour le suivi des objectifs Trimestrielles.

/

Manager des ventes

Le Paris-Normandie

Tâches réalisées : Encadrer une équipe de responsable de secteur BtoB, Ventes au numéro.

Piloter les objectifs. CR mensuel (chiffres, objectifs, actions futures.)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2014

Diplôme du Baccalauréat Professionnel Commerce - BAC

Maromme (76) Lycée Privé St Thérèse

/ juin 2013

Diplôme du BEP Métiers de la Relation et aux Clients et Usagers - BEP

Maromme (76) Lycée Privée St Thérère

COMPETENCES

Excel, Power Point, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Football