



*** **

Lyon 09 (69009)

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

DIRECTEUR COMMERCIAL, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2020 /

Directeur commercial

ATLANTYS- EDF - TOULOUSE - CD1

** Encadrement d'une équipe de 10 commerciaux via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation afin d'assurer le développement de leurs compétences.*

Démonstration de leadership par la communication efficace des objectifs et plans stratégiques

mai 2018 / nov. 2020

Directeur commercial C2L

NNI - Montpellier

Encadrement d'une équipe de 15-20 commerciaux via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation afin d'assurer le développement de leurs compétences.

Motiver continuellement les commerciaux.

Faire le point sur les résultats individuels et collectifs.

** Recruter de nouveaux collaborateurs.*

janv. 2018 /

Commercial Ranger France ENGIE Toulouse

NNI - Montpellier

Prospection terrain à partir du secteur fourni, en me basant sur le script commercial donné, présentation de l'entreprise et des produits, planification des rendez-vous 5 en moyenne par jour).

** Actions de prospection terrain B to C afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.*

août 2015 / déc. 2017

Technicien de réseau en fibre

piqueTechno Câble -Solution 30 - Toulouse

** Installation du câblage et des appareils pour établir, réparer et améliorer l'exploitation du réseau pour Orange, Bouygues et Free.*

juil. 2013 / juil. 2015

Vendeur

Galleries Lafayette - Paris

6 Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.

juil. 2011 /

Vendeur en magasin

Chaussea - Givet

6 Accueil et accompagnement personnalisé des clients. prise de renseignements afin de cerner leurs besoins et connaître [L'urs critères de recherche, présentation des produits correspondants, conclusion des ventes.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2013 / juin 2014

Paris, 75

COMPETENCES

stratégiques, script

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Passionné automobile