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

* *** *** *******
Frontignan (34110)
****
********@*******.***

Commercial B to B, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 /

Commercial B to B
COVEA (Maaf) - PROMOTRANS -C.D.D. Occitanie, France

janv. 2012 / déc. 2020

Responsable développement commercial et responsable qualité QHS
GROUPE AG2R - UNAPEI - Université de Montpellier
Développement d'un secteur géographique commercial et accompagnement de jeunes commerciaux. Formateur en vente en B to B. Gestion de portefeuille clients (150 clients) de dirigeants d'entreprise et de cadres supérieurs. Création du poste de développeur et gestionnaire de formations en contrat de professionnalisation. Gestion du suivi d'apprenants et du suivi pédagogique. Assistant de prévention d'un E.R.P (Etablissement recevant du Public) avec la création et la gestion de documents Q.H.S (DUERP et P.P.MS (Plan personnalisé de Mise en sureté). Travail en mode projet avec le rôle de responsable de projet qualité.

janv. 2002 / déc. 2011

Cadre dirigeant
Ambulances Méditerranée Assistance - Sport 2000 - Marseille - Balaruc le Vieux
Management et gestion R.H de 15 personnes E.T.P. Encadrement d'un service comptable et commercial d'une P.M.E de 3M de C.A. Négociation commerciale Grands Comptes avec les C.H.U. de Marseille et société D'assistance Médicale. Rédaction des procédures Q.H.Sécurité de l'entreprise.
Direction d'un centre de profit de vente d'articles de sport avec 12 personnes E.T.P.

janv. 1992 / janv. 2002

Direction de centre de profit-Dock de France
CDI

Gestion opérationnelle (Marchandisage, Flux physiques et financiers, Management de la force de vente et des cadres. Gestion Stratégiques (Analyse de la concurrence, plans d'action correctifs et de développement commercial, remontée de données à la direction régionale). Gestion humaine (recrutement, gestion du personnel 25 E.T.P, formation des collaborateurs, gestion de l'état préparatoire des paies, motivation de l'équipe). Gestion tactique (Analyse des Kpi's pour établir des plans d'action de développement, Echange avec les services transverses pour développer le centre de profit). Gestion comptable (Gestion des encaissements et des impayés, 2tablissement des tableaux de bord, Etablissement des prévisionnels de vente et de Chiffre d'affaires)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2014

MASTER 2 DROIT, ÉCONOMIE, GESTION - Administration des entreprises - BAC+5
I.A.E. 66000 Perpignan

/ juin 2011

LICENCE CADRE EN LOGISTIQUE - BAC+3
UM1 - 34000 Montpellier

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français