



\*\*\*\* \*

\* \* \* \* \*

Limay (78520)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*.\*\*\*

---

## Chef Des Ventes, Junior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

déc. 2020 /

#### Commercial

*Business Développer | Energie Distribution  
Décembre 2020 - Actuel*

- \* *Mise en œuvre de la stratégie de développement commercial sur les secteurs d'activité du GSB, GSM et Administration.*
- \* *Construction des plans de prospection commerciale : ciblage des prospects selon les marchés visés, élaboration d'une stratégie de développement.*
- \* *Remontée des retours utilisateurs et clients aux équipes marketing, tech et produit.*
- \* *Gestion du développement commercial B2B : prospection, rendez-vous, contractualisation et fidélisation des clients.*
- \* *Gestion et développement du portefeuille clients, négociation des contrats.*

août 2017 /

#### Chef Des Ventes

- \* *Représentation de l'entreprise sur des événements professionnels et salons.*
- \* *Suivi de l'activité commerciale au niveau collectif et individuel.*
- \* *Animation des réunions commerciales : point d'activité, présentation des projets.*
- \* *Supervision et encadrement d'une équipe de cinq personnes.*
- \* *Développement des compétences commerciales des collaborateurs.*
- \* *Recrutement du personnel, détection des talents commerciaux.*
- \* *Gestion commerciale des clients grands comptes et des comptes stratégiques.*
- \* *Formation des équipes : produits, techniques de vente, argumentaire.*

mai 2015 /

#### Chef De Secteur

- \* *Analyse des indicateurs de performance, recherche d'opportunités d'amélioration, réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.*
- \* *Mise en application des stratégies commerciales par enseigne à l'aide des outils nationaux de la marque.*
- \* *Optimisation des assortiments, de la visibilité de la marque en magasin, des volumes promotionnels et de la gamme de produits.*
- \* *Organisation et planification des tournées dans la zone de chalandise.*

avr. 2013 / mai 2015

#### Chef De Secteur GMS

- \* *Supervision de la bonne application des accords nationaux et du référencement rapide de la gamme en magasin.*
- \* *Mise en application des stratégies commerciales par enseigne à l'aide des outils nationaux.*
- \* *Optimisation des assortiments, de la visibilité de la marque en magasin et des volumes promotionnels de la gamme de produits.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/

**Bts MUC - BAC+2**

## **COMPETENCES**

---

Analyse des indicateurs de performance

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

|                 |               |
|-----------------|---------------|
| <b>Anglais</b>  | Courant       |
| <b>Espagnol</b> | Professionnel |
| <b>Français</b> |               |

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Sport, Voyages, Cinéma