



**** *

* * * * *

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

Anglais	Courant
Espagnol	Professionnel
Français	

CENTRES D'INTERETS

Sport, Voyages, Cinéma