



**** *

*** *

Arcangues (64200)

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

RESPONSABLE DE SECTEUR, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2013 /

responsable secteur GRAND OUEST

GEO FENNEL

**Représentation de l'entreprise sur des salons professionnels, tenue du stand et accueil des visiteurs, renseignements sur les prestations, remise des dépliants, programmation de rendez-vous.*

**Rédaction de comptes rendus pour renseigner la direction sur l'activité du secteur, présentation des actions menées et des résultats obtenus, point sur la gestion des ressources humaines.*

**Organisation des points d'équipe afin d'échanger avec l'ensemble des collaborateurs sur l'activité, de créer des moments de partage, recueil de leurs retours d'expérience.*

**Évaluation des préférences et des comportements des clients, combinée aux tendances du marché et à l'historique des données, pour ajuster et améliorer les campagnes.*

**Augmentation des ventes grâce à une formation efficace des employés, une surveillance étroite des marchés locaux et régionaux et la gestion des stocks.*

**Prise en compte des exigences commerciales et des préférences clients lors de l'élaboration des structures tarifaires et des plans marketing.*

**Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.*

**Conversion d'objectifs en résultats à travers des projets innovants et des prises de risque.*

mars 2010 / déc. 2012

Responsable Secteur GRAND OUEST

BOSCH OUTILLAGE - Saint Ouen (93)

**Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.*

**Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.*

**Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.*

**Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.*

**Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections ...).*

**Réalisation d'un suivi après-vente attentif afin de fidéliser la clientèle grâce à une grande réactivité pour la résolution des problèmes ou la satisfaction des demandes d'adaptation des produits ou de fourniture de services complémentaires.*

févr. 2007 / oct. 2010

Responsable commercial de secteur

PSP OUTILLAGE/METLAND - JURA (25)

**Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.*

**Prospection terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.*

**Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits.*

**Optimisation de mon emploi du temps en regroupant les rendez-vous avec les clients situés dans une même zone géographique, en choisissant les itinéraires les plus efficaces,*

**Réalisation d'un suivi après-vente attentif afin de fidéliser la clientèle grâce à une grande réactivité pour la résolution des problèmes ou la satisfaction des demandes d'adaptation des produits ou de fourniture de*

services complémentaires.

janv. 2001 / sept. 2010 **SISCA - guerande**
**Fourniture de conseils éclairés aux clients sur le carrelage et sanitaire en évaluant le plus précisément possible leurs besoins, en leur présentant les avantages et les inconvénients de chaque produit ou service,*
**Recherche active de clients potentiels en m'appuyant sur les médias sociaux et le réseautage professionnel,*
** Réalisation d'un chiffre d'affaires dans le domaine de la vente de carrelage et sanitaire et atteinte à 100 % de l'objectif annuel fixé par l'entreprise.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1996 / juin 1998 **Vente, Accueil, et Orientation de la clientèle**
Centre De Formation ARTBEA - Anglet, 64

sept. 1992 / juin 1996 **Baccalauréat professionnel : VENTE - BAC**
CFA de Mont de Marsan - Mont de Marsan

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français