



***** **

Vit maritalement -
Permis B

** ** ** ** **

Ville-en-Vermois (54210)

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

Expert en développement commercial et en management des collaborateurs, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2016 / déc. 2022

DIRECTEUR D'AGENCE

bofrost Nancy

Gestion d'une agence de collaborateurs autour des 2 axes : le développement par le biais du démarchage à domicile, et la fidélisation clients par le biais de la vente conseil.

janv. 2014 /

ANIMATEUR DE RESEAU

proWIN International

*les collaborateurs. * Définir et contrôler les objectifs.à ce jour*

** Motiver et enthousiasmer les équipes.*

** Coordonner les missions des différents services.*

janv. 2008 / déc. 2015

DARTY Nancy Centre

Surface de 2 000 à 2 200 m², 25 à 30 collaborateurs.

CA de 9 000 K€ à 11 000 K€. C roissance de CA +3% à +7%.

Création et gestion d'un espace cuisine.

janv. 2005 / janv. 2008

DARTY Montbéliard

Surface de 1 800 à 2 000 m², 15 à 22 collaborateurs.

CA de 8 000K€ à 10 000K€. C roissance de CA +5% à +16%.

Taux de démarque de 0,02% à 0,09%. 1 er magasin France en services.

mars 2003 / juil. 2015

Conseiller et Animateur de réseau

** Animer des réunions. 03/2003*

GESTION à

** Suivre les performances.*

** Piloter et analyser les indicateurs.*

** Apporter des actions correctrices.*

** Optimiser la rentabilité des centres de profits.*

** Respecter les règles de sécurité.*

COMMERCE

** Démarcher et construire son réseau.*

** Porter les sujets de l'entreprise.*

** Garantir les résultats.*

** Dynamiser les services gratuits et payants.*

Responsabilité complète d'un centre de profit et management des départements Vente, Secrétariat, Magasinage et Cuisine.

janv. 2003 / janv. 2005

Belfort

Surface de 850 à 1 400 m², 13 à 19 collaborateurs.

CA de 6 500 K€ à 8 000 K€. C roissance de CA +8% à +14%.

mai 1999 / mars 2003

DIRECTEUR ADJOINT DE MAGASIN

DARTY Laxou

** Satisfaire et fidéliser les clients.*

Responsabilité complète de la partie Vente d'un centre

POINTS FORTS de profits (équipe de vente, performances, satisfaction clients, merchandising).

avr. 1998 / mai 1999

VENDEUR EN ELECTROMENAGER

DARTY Epinal

Excellentes performances en termes de chiffres d'affaires, de services payants et de taux de satisfaction clients.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1994 / juin 1997

Diplôme Bac+3 dans les métiers du commerce - BAC+3

ICN BACHELOR (ICN BUSINESS SCHOOL)

/

REFERENCES du

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand

CENTRES D'INTERETS

Sports