



***** *****

28/01/1967 (57 ans)

1 Enfant

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

Le Pouliguen (44510)

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

CADRE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2019 / mai 2020

COMMERCIAL

NEXTGEN 360 (E-Liquides)

Création d'un réseau de distribution composé de Bureaux De Tabac. 100 % de prospection puis gestion de la clientèle créée par mes soins. Présentation de la gamme et de ses atouts par rapport à la concurrence, remonté d'informations sur le marché et la concurrence.

févr. 2018 / mars 2019

GERANT D'UNE FRIPERIE

La Friperie du Port Le Pouliguen

Création, gestion et développement d'un magasin de fripes avec l'implantation des gammes en fonction des saisons et de la clientèle: achats et réassorts des gammes, merchandising du magasin...

janv. 2014 / déc. 2017

CADRE COMMERCIAL

GLOBO LUMINAIRES

Gestion et développement d'une clientèle de GSB sur Bretagne Pays De Loire Centre. Gestion des rayons luminaires, présentation des nouveautés création et mise en place d'Actions commerciales, gestion des SAV et litiges clients, organisation des tournées de façon autonomes dans un esprit collectif étaient mes principales missions. CA doublé en 2 ans: CA 2014: 420Ke et CA 2016: 849 Ke.

janv. 2009 / janv. 2014

COMMERCIAL

DECOSTARS (Rideaux -Voilages)

Gestion et développement d'une clientèle de Discount et de GSB sur le Sud Ouest puis sur Pays De Loire. Je me suis occupé du développement de la distribution numérique et valeur sur les différents secteurs en fidélisant de plus en plus les clients en leur portant des solutions concrètes à leurs différentes problématiques avec la présentations des nouvelles gammes, de nouvelles implantation et concepts.

janv. 1999 / janv. 2009

CADRE COMMERCIAL

PLASTICOS TATAY (Sanitaire-Ménage-Jardin)

Suivis et développement du CA sur le Sud Ouest (De Bordeaux à Montpellier) exclusivement sur une clientèle de GSB. CA doublé en 10 ans. CA 1999: 420Kf et CA 2008: 950 Kf.

janv. 1996 / janv. 1999

COMMERCIAL

BRIO

Gestion d'une clientèle de GSB sur la Bretagne et Pays De Loire.

janv. 1995 /

EMPOYE LIBRE SERVICE

TOYS UR US

janv. 1993 / janv. 1995

ATTACHE COMMERCIAL

LA FROMAGERIE DES CHAUMES (Fromages)

Suivis d'une clientèle de Grandes Surfaces Alimentaires.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1990 / juin 1992

Enseignement Supérieur d'Informatique Et De Gestion; BTS Action
Commerciale - BAC+2

COMPETENCES

Prospection,négociation,organisé,autonome,très bonnes capacités d'adaptation et flexible face aux changements, capacité d'écoute et de synthèse.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Académique

Espagnol

Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Moto,Sports (Tennis,Badminton,Padel).