



* **

Seine-Port (77240)

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

CHEF DES VENTES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2015 /

CHEF DES VENTES

Delice et Creation-Val De Seine Distribution- DGF (Groupe Pomona)-
BUHELAY

Recruter, Former, piloter et accompagner les commerciaux afin de réduire les encours tout en augmentant la marge .

Fixer et atteindre les objectifs afin de maximiser la rentabilité de l'entreprise.

Trouver un juste équilibre entre les exigences commerciales et les attentes/préférences des

clients... Tarif en corrélation avec le marché.

Résoudre les problèmes avec les clients pour entretenir d'étroite relation et les fidéliser.

Collaboration, échange et communication avec le service logistique afin de les aider dans la

réalisation de tournées optimales... réduire les couts sans occulter la satisfaction de nos

clients.

Mais aussi,

Responsable du service TELEVENTE ET ADV.

Développement du service TLV qui n'existait pas chez VDS.

Recruter, former, piloter les télévendeuses afin de gérer des initiatives marketing et mise en

avant de produits.

Instaurer et fédérer une relation de confiance entre les VRP et la TLV dans le but de développer

de nouveaux clients et du CA.

Motivation et animation du service TLV.

Dans les trois Poles commerce, VRP, TLV,ADV , instauration d'un travail d'équipe d'écoute , de

communication et de réactivité aux demandes des uns et des autres mais surtout des clients.

Réunion mensuelle ou bi de chacun de ces services dans le but de toujours comprendre et pouvoir

faire mieux.

mai 1998 / févr. 2015

VRP exclusif

VAL DE SEINE DISTRIBUTION -DGF- BUHELAY

Arriver sur un secteur à double zéro clients et chiffre.

CA de 4 Millions d'euros annuels à ce jour

Prospecter et développer le portefeuille client inexistant .

Création et optimisation de tournée géographique.

Visite régulière, proposition de produits à forte marge et/ou nouveautés du marché.

Apporter des idées et des solutions aux clients.

Avoir une écoute et réactivité optimale : réponse à toutes demandes dans les 15mn qui suivent.

Analyser le marché suivre et participer aux différents événements afin de se faire connaître:

être vu pour être reconnu.

Suivi après vente , évaluation de la satisfaction client, identifier les nouveaux besoins.

Vendre dans le respect de la politique commerciale

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juil. 1996 **DIPLOME DE MARKETING EUROPEEN: COMMERCE ET MARKETING**
INSTITUT ARCA - EVRY
- / juil. 1995 **BTS FORCE DE VENTE: COMMERCE - BAC+2**
LYCEE GALILEE - COMBS LA VILLE
- / juil. 1993 **DROIT**
PANTHEON ASSAS - MELUN
- / juil. 1992 **BAC B : ECONOMIE - BAC**
LYCEE - MONTGERON

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol
Français

CENTRES D'INTERETS

Natation, Footing, Marche rapide, Entraîneur de Foot U19 en Ligue, Lecture de journaux