



** **

Villemoisson-sur-Orge (91360)

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

RESPONSABLE DE SECTEUR, PROFIL PROFESSIONNEL, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2021 /

Manager des ventes

Socoo'c - Coignières

**Encadrement sur le terrain des Kitcheners afin de les aider à développer leurs compétences et améliorer le chiffre d'affaires du magasin.*

**Communication des objectifs de ventes aux équipes et suivi de leurs activités pour m'assurer qu'elles correspondent aux nouvelles directives.*

**Création de stratégies commerciales et de plans d'actions pour maximiser le chiffre d'affaires en fidélisant la clientèle.*

**Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.*

**Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure.*

**Traitement des factures et tenue des livres afin de préserver la bonne santé financière de l'entreprise.*

**Ouverture et fermeture du point de vente, inspection quotidienne du magasin pour garantir l'application de la réglementation HSE, contrôle des installations et des équipements.*

**Rédaction et publication des offres d'emploi, conduite des entretiens d'embauche, évaluation et sélection des candidats, rédaction des contrats de travail.*

**Gestion des stocks, traitement des commandes fournisseurs, organisation des inventaires (stock et magasin), veille à la bonne tenue de la réserve.*

**Mise en place d'actions de communication pour attirer la clientèle et augmenter le chiffre d'affaires : publication d'encarts publicitaire, animation des réseaux sociaux.*

**Encadrement du personnel avec un accompagnement quotidien des équipes (10 employés), gestion des plannings, conduite des entretiens annuels.*

**Animation des briefs avec les équipes de vente : point sur l'activité et les résultats commerciaux, présentation des opérations commerciales à venir.*

** Transmission des chiffres d'activité au siège (résultats journaliers et*

des opérations commerciales), point sur la gestion du personnel, partage des bonnes pratiques avec mes homologues.

*Responsable Commercial , 01/0001 - Actuel
Berceau des Rois*

** Gestion partenariat entreprise / Famille*

** Réalisation des devis et vente du partenariat aux entreprises*

**Management; formation; recrutement des alternants et collaborateurs*

** Recherche de locaux et réalisation des plans*

** Participation aux activités transversales dans l'entreprise*

** Animation commerciale et de développement personnel*

juil. 2019 / oct. 2020

Conseiller Commercial

Maison familiale - La ville du bois

** Gestion de la relation client*

** Gestion et animation de l'offre de produits et de services*

** Réalisation de devis; de plans; de dossiers et CERFA mairie*

**Accompagnement des clients et suivit des dossiers jusqu'à la*

réception de chantier

**Animation de l'équipe commerciale et formation de développement personnel*

** Chargé du développement commercial et marketing*

avr. 2017 / juin 2019

Conseiller clientèle

Société Générale et Banque - Boulogne-Billancourt

** Gestion de la relation client*

** Gestion et développement d'un portefeuille client*

** Gestion et animation de l'offre de produits et de services >*

** Traitement des tâches administratives, Gestion de la relation client*

** Gestion et animation de l'offre de produits et de services*

**Recherches et exploitation de l'informations liées à Unité Commerciale*

** Gestion de planning de l'équipe technique et des commerciaux*

sept. 2015 / juil. 2016

Chargé du développement commercial

Euromaster

** Gestion de la relation client*

** Gestion et animation de l'offre de produits et de services*

** Veille Concurrentielle et commerciale*

** Création et animation de formations*

nov. 2013 / juil. 2015

Responsable adjoint

Desjoyaux Piscines - La ville du Bois

**Suivi du marché et des tendances de consommation, analyse des attentes des clients et des chiffres de vente, ajustement de la stratégie commerciale.*

** Pilotage de l'activité du magasin et des indicateurs commerciaux, mise en place de la stratégie et des plans d'actions,*

accompagnement quotidien des équipes de vente.

**Gestion raisonnée de l'agenda en organisant les rendez-vous selon leur niveau de priorité et en prévoyant le temps à leur consacrer.*

** Compilation de dossiers contenant les renseignements et les documents nécessaires à l'accomplissement des activités du dirigeant.*

déc. 2010 / oct. 2011

Conseiller Clientèle

Orange Photo Service / Phone House

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2016 / janv. 2017

Master 1, Management Commercial et Marketing international - BAC+4

Ascencia Business School - Evry

sept. 2015 / juil. 2016

Bachelor, Marketing, E-commerce et Web Communication - BAC+3

Ascencia Business School - Evry

sept. 2013 / juil. 2015

BTS, Management des Unités Commerciales; DAEU Option B (littéraire) - BAC+2

Itis Formation - Evry; Desjoyaux Piscines

sept. 2012 / juil. 2013

DAEU, Général

Université Evry Val d'Essonne - Evry

COMPETENCES

Word/Pages, Excel / Numbers, Powerpoint / Keynote, SketchUp / Cedreo, Facebook

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Allemand

Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

Développement personnel (lecture / formation et veille méthodique), Cinéma, spectateur, analyse / débat, Psychologie