



***** *****

Permis B (véhiculé)

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

Moulès

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

Chef d'entreprise et directeur d'agence, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2016 / déc. 2017

Directeur Commercial

ISOL HABITAT

(Société partenaire et voisine s'occupant du 83 et du 06)

- * Direction d'une agence
- * Recrutement, formation d'une équipe
- * Développement des objectifs de la société
- * Développement du chiffre d'affaires de la société et du portefeuille clients
- * Gestion des relations auprès des partenaires financiers et commerciaux
- * Gestion de la partie administrative de la société
- * Établir et gérer les plannings et les formations

janv. 2015 / mai 2018

Chef d'entreprise et directeur d'agence

société AT RENOVATION

(énergies nouvelles) : 3 ans

- * Directeur d'agence
- * Recrutement, formation et mise en place d'une équipe de salariés
- * Gestion de la comptabilité (en relation avec l'expert comptable)
- * Gestion des stock, des achats et des commandes
- * Gestion de la trésorerie et des fournisseurs
- * Développement de l'activité et du chiffre d'affaires
- * Établir et mener à bien un planning, ainsi que les objectifs définis
- * Développement et suivi du portefeuille clients
- * Traiter et faire évoluer la zone de chalandise de l'activité
- * Organisation et gestion des chantiers et des besoins ainsi que des normes de sécurité
- * Superviser les équipes sur les chantiers et assurer leur bon déroulement
- * Coordination et gestion des relations avec les différents partenaires financiers (organismes de financement pour les clients) et les partenaires commerciaux
- * Gérer toutes les charges imposées à une entreprise
- * Faire face à toute sorte de problématiques et trouver rapidement des solutions adaptées

janv. 2013 / déc. 2014

Commercial B to C

Société Technisol

- Commerce auprès des particuliers dans le domaine de la rénovation de l'habitat
- prospection physique (porte à porte) et téléphonique
- Prise de rendez-vous
- Développement du portefeuille clients
- vente directe en One shot

janv. 2011 / déc. 2012

Attaché Commercial responsable du département des Bouches-du

Rhône pour la société Direct Hygiène Industrie (13510 Eguilles)

- Vente en BtoB
- Gestion et développement d'un portefeuille clients
- Suivi et gestion des stocks sur le département des Bouches du Rhone
- Vente en « one shot » auprès d'une clientèle de professionnels
- Utiliser et gérer une base de données informatique et format papier
- Vente par téléphone
- Vente par mails
- Prise de rendez-vous

janv. 2011 /

Commercial

huis clos

- Commerce auprès des particuliers dans le domaine de la rénovation de l'habitat
- prospection physique et téléphonique
- Prise de rendez-vous
- * vente directe One Shot
- * Suivi clients
- * Gestion et développement du porte feuille client sur le secteur
- * Gérer et former une équipe de vendeurs

janv. 2009 / janv. 2011

Commerciale

McDonald's

- Formation au management d'une unité commerciale et de son équipe
- Hôte de restaurant, encaissement
- Accueil clientèle
- Gestion d'un plan de travail et d'une cuisine (normes etc..)
- Entretien, gestion des stocks et des commandes

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2009 / juin 2011

BTS Management des Unités Commerciales - BAC+2

établissement IGESEC Salon - de - Provence

/ juin 2009

Bac technologique Sciences et technologie de la gestion (Communication et gestion des ressources humaines) - BAC

Lycée Montmajour, Arles

/ juin 2006

Brevet des collèges

Collège Frédéric Mistral, Arles

COMPETENCES

MUC, clos

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Sport