******* ******
16/04/1971 (53 ans)

* *** ** ** ********
Saint-Jean-de-Braye (45800)
****
******.*******@******.**

Responsable d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 / juil. 2021 — **Responsable d'Agence**

Gestion et pilotage d'une concession de véhicules de loisirs (18 collaborateurs)

janv. 2017 / juil. 2018 — **Conseiller commercial**

Commercialisation de véhicules utilitaires

juil. 2015 / juil. 2016 — **Importateur de véhicules**

Achats et ventes de voitures intra-communautaires

janv. 2011 / déc. 2015 — **Chef des Ventes véhicules Neufs**

Succursale de Marseille

** * Suivre les politiques commerciales, services et qualité*

** **Contrôler et mettre en place les plans d'actions, animer les équipes (définir les objectifs, développer les compétences, mesurer l'efficacité et la motivation)*

** * Animer un réseau commercial d'agents*

** * Optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'activité*

** * Exercer sa fonction en conformité avec les valeurs et intérêts de l'entreprise dans le respect des procédures et des objectifs du groupe*

janv. 2009 / janv. 2011 — **Chef des Ventes véhicules Neufs**

Succursale de Toulon) M IS S IONS

** * Manager les effectifs*

** * Attribuer des missions, tâches et consignes opérationnelles, analyse des priorités*

janv. 2007 / janv. 2009 — **Chef de vente véhicules**

d'occasions (RRG Marseille)

** * Acheter et vendre, gestion financière, administrative et technique de l'activité et du stock*

** * Encadrer les conseillers commerciaux et les assistants*

janv. 2003 / janv. 2007 — **Responsable ventes aux négociants**

Succursale Le Mans) M IS S IONS

** * Mettre en place un réseau de vente aux négociants automobiles et gérer la rotation des stocks*

** * Optimiser les marges commerciales et suivre les*

janv. 1995 / janv. 2003 — **Commercial véhicules d'occasions**

Succursale Orléans
(Succursale Orléans)

*** * Réaliser les objectifs de vente, prospecter, fidéliser la clientèle*

** Suivre le volume et la rentabilité de ses ventes*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2011	**Cycle de formation : Cadre supérieur** Renault académie Paris
/ juin 2010	**Cycle de formation de chef des ventes** Renault académie Paris
sept. 1995 / juin 1996	**Contrat de qualification professionnelle** Ecole des ventes Renault à Tours
/ juin 1992	**BTS communication et publicité** - BAC+2
/ juin 1990	**BAC B, série, économie et social** - BAC

COMPETENCES

Word, Power Point, Excel, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	
Espagnol	Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Sport, Voyages, musique