



**** *

Permis B

** ** *

Cavaillon (84300)

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

Adapter une stratégie de, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2014 / mai 2022

STP EXPERT

SAS CYS PARTNERS

Déploiement commercial de la solutions Cash manager / GED. Gestion relation clients : 6 centres de profits (Cabinet d'expert comptable). Gestion commerciale de plus de 2500 clients. Management de 20 collaborateurs (Production et commerciaux). Mise en place des budgets formations. Conclure des contrats commerciaux et assurer la gestion des contrats. Rédiger des rapports de suivi de l'activité.

janv. 2011 / mai 2014

DIRECTEUR COMMERCIAL

FRANCE COLIS EXPRESS (NICE ST ISIDORE)

Développement de 5 agences : (Ss) 06 - 13 - 84 - 30 - 34. Encadrement des commerciaux (5), coordination du développement en relation avec les responsables d'agence. Suivi qualité de la satisfaction client et action de corrections avec l'exploitation. Rencontre des sous-traitants pour lancement chez les nouveaux clients. Atteindre les objectifs de la direction en valeur et volume transport.

mai 2003 / nov. 2010

DIRECTEUR COMMECIAL PACA B TO B

SARL SOPHIA ANTIPOLIS ASSISTANCE SERVICES (BIOT 06)

Gestion de plus de 300 clients pro. Management direct des équipes plus de 50 personnes. Obtenir les résultats attendus et validés par le DG : Hausse de 3% du CA. Renforcer et développer la clientèle Pro. (Secteur Nice et Couronne). Nouveaux marchés en partenariat avec NEXO / BALEASE (Géolocalisation après vol par GPS). Mise en place en collaboration avec le directeur technique de la Norme ISO 9001

déc. 1999 / mars 2003

DIRECTEUR REGIONAL PACA

NEXO / BALEASE TECHNOLOGY (VALBONNE 06)

Sécurisation embarquée des véhicules Division automobile et travaux public : CA de 4 millions HT. Coordination des actions commerciales et animations (Salons) : 12 commerciaux. Gestion des clients grands comptes : Compagnies d'assurances, constructeurs et distributeurs engins de BTP) Gestion des contrats et applications des règles de qualités des installateurs. Audit qualité client

oct. 1996 / sept. 1999

DIRECTEUR MAGASIN

ALDI (CAUDRY 59)

Deuxième Aldi de France en terme de chiffre d'affaire. Encadrement de 8 Personnes et un directeur Adjoint. Augmentation du chiffre d'affaire (2,5%) et des opérations (999) durant les périodes des codes promotionnelles. Hausse du niveau accueil et de la satisfaction client (Mise en rayon 2 fois par jour, tenue stricte du rayon primeurs et nettoyage des abords extérieurs).

juin 1994 / sept. 1996

DIRECTEUR DE MAGASIN

SARL ODALI

AMEUBLEMENT
DIRECTEUR DE MAGASIN
Directeur de (2) magasins : Lille (59) et Nice (06). 2M de CAHT. Encadrement de 8 collaborateurs donc 2 vendeurs terrain. Mes responsabilités : Contribuer à la définition de la stratégie des magasins, développer la performance économique en collaboration avec les équipes, coordonner l'animation commerciale et superviser les ventes. Appliquer la politique produit et commerciale selon la région.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1993	SERVICE MILITAIRE
/ juin 1992	GESTION IMPORT - EXPORT - Bac+3, Bac+4 (Licence, Maitrise ou équivalents) - import export; Stage commerce import - export Société SOLACO (Ameublement) - BAC+4
/ juin 1991	BTS FORCE DE VENTE - Bac+2 (BTS, DUT ou équivalents) - force vente - BAC+2

COMPETENCES

SAS, GPS, COBRA

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Français	