



Permis B

Valbonne (06560)

,***@*****,***

Directeur régional des ventes, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2013 /

Directeur régional des ventes

Expertises d'assurés* Assurance, Mutualité * Nice (06)

Management : 14 collaborateurs

- * Gestion, Animation et accompagnement des commerciaux.
- * Suivi et application du budget
- * Mise en place politique commerciale
- * Négociations accords régionaux en collaboration avec la direction.
- * Relationnel clients / prospects
- * Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs : interprétation des résultats, diffusion des informations et mise en œuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité

janv. 2010 / janv. 2013

Responsable d'agence

BELFOR * Autres services aux entreprises * Nice (06)

Management : 10 collaborateurs

- * Gestion, Animation et accompagnement des commerciaux.
- * Gestion de la Sous-traitance
- * Suivi social
- * Analyse tableaux bord et du marché régional
- * Suivi et application du budget
- * Mise en place politique commerciale
- * Relationnel clients / prospects
- * Organisation, mise en place, encadrement des techniciens, suivi et réception de chantier
- * Suivi financier : acompte, situation, facturation et suivi contentieux

janv. 2003 / janv. 2010

Chef des ventes

DARTY * Distribution & Commerce de détail * Nancy (54)

Management : 55 collaborateurs

- * Gestion équipe commerciale et d'exploitation sur 2 magasins
- * Gestion CA, Marge, PDM, objectifs et satisfaction client
- * Gestion fournisseurs
- * Gestion Litiges et réclamations clients
- * Suivi et application du budget
- * Mise en place politique commerciale et merchandising
- * Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs : interprétation des résultats, diffusion des informations et mise en œuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité

janv. 1998 / janv. 2003

Chef de secteur

NESTLE * Agroalimentaire * Nancy (54)

- * Gestion parc magasins, Supermarchés et Hypermarchés (100)
- * Mise en place des accords nationaux
- * Négociation des accords annuels magasin
- * Développement du référencement et représentativité linéaire magasin
- * Gestion PVC, planning promotionnel, , PDM
- * Merchandising, élaboration de plans, présentation et implantation
- * Mise en place des promotions, TG, catalogues, animations

janv. 1995 / janv. 1998

Chef de rayon

CORA * Distribution & Commerce de détail * Nancy (54)

Management : 12 collaborateurs

- * Gestion équipes d'exploitation
- * Gestion CA, Marge, PDM, objectifs et satisfaction client
- * Gestion fournisseurs (négociations accords, TG, prospectus)
- * Gestion Litiges et réclamations clients
- * Suivi et application du budget
- * Mise en place des accords nationaux
- * Mise en place politique merchandising
- * Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs, mise en œuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1998 **Manager de Rayon**

/ juin 1995 **Force de Vente**

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Aviation léger, Golf, Badminton, Président d'association d'utilité public