***** *****
Permis B

Neuilly-sur-Seine (92200)
****
*****.*****@******.***

Directeur d'Activité Vente Directe, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2023 / juin 2023 — **Directeur Regional Retail**

SFAM/ HUBSIDE-STORE - DIRECTION COMMERCIALE BTOC/ BTOB

Conçoit et suit ses plans d'action,veille à l'adéquation des stocks selon les besoins des magasins
Anime des réunions région et transmet les bonnes pratiques, définir les objectifs qualitatifs et quantitatif des G
Assurer la gestion financière de l'établissement et rend compte de ses résultats

janv. 2023 / — **Commercial**

SASU KMF

Commercialiser des produits en vente à domicile BtoC & BtoB (box internet Free/Fibre, ENI
Assurance complémentaire IAG, Gestion de Leeds pour les panneaux solaires)
Présence de l'activité sur Ile de France, Nouvelle aquitaines, Rhones-Alpes, Paca
Développer le réseau commercial sur le territoire, Stand BtoB, Call Center
Recrutement effectuer par nos soins et 50% par un prestataire
Former et accompagner les commerciaux aux techniques de vente
Elaborer un business model par activités
Gérer les KPI et elaborer la vision court, moyen et long terme

avr. 2018 / déc. 2020 — **DIRECTEUR D'ACTIVITÉ FRANCE VENTE DIRECTE - BTOC**

DIRECT-ENERGIE/ TOTAL DIRECT ENERGIE - DIRECTION COMMERCIALE

Refonte de l'activité France en vente à domicile sans aucune activité depuis 10 ans
Trouver des prestataires / Créer un contrat de courtage / Mettre en place une politique de
rémunération ; challenges /
Développer un outil de souscription, suivi des ventes + analyse externe sur tablette (Docusign)/
Créer d'une mallette de formation/ procès de souscription / établir un process Call de validation
avec le groupe ADM au Maroc et Senegal
Déplacement sur le terrain/ accompagnement / formation d'un alternant et charge de compte
Développer les compétences de nos partenaires / atteindre les objectifs fixés
Plan de paiement mensuel avec les prestataires et point KPI
Formation juridique / être au courant de la législation et valider les process selon la loi en vigueur
Aide à la création de notre outil de souscription en interne (Scribe) Former la force de ventes TDE
Creation de stand commercial dans les salons est centre commerciaux

déc. 2015 / avr. 2018 — **DIRECTEUR FRANCE Btoc & Btob- PRODUIT ENGIE - ET PRODUIT COMPLÉMENTAIRE**

F.D BORDEAUX

Développer l'activité commerciale (150 commerciaux) sur le territoire Francais
Elaborer avec nos directeurs les KPI commerciale sur court, moyens et long terme
Construction des challenges pour motiver les equipes sur le terrain
Développer des produits complémentaires (assurance, caméra de sécurité, stands, panneaux solaire)
Creation d'un call center France et au Maroc (validation client + vente produit complémentaire
Atteindre-Dépasser les objectifs/ Tx de marges / CA de l'entreprise
Responsable d'agence Btoc/ BtoB
Effectuer des formation théoriques et terrain pour les nouveaux commerciaux
Préparer le secteur géographique et analyser les besoins clients

Point KPI direction et a nos équipes
Devellopement de plusieurs agences
Commercial VAD BtoC
Prospection terrain sur la zone Nouvelle-Aquitaine
Proposition d'un contrat ENGIE Elec et/ou Gaz + option (Citerne Antargaz)
Accompagnement vendeur
(formation terrain)

/ **GÉRANT AUTOENTREPRENEUR**
SFAM/ HUBSIDE-STORE - DIRECTION COMMERCIALE BTOC/ BTOB
Creation d'une entreprise familiale en Investissement, Immobilier et

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2015 **BACCALAURÉAT SPVL; SERVICES DE PROXIMITÉ À LA VIE LOCALE** - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français