



***** *****

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 quantitatifs 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 élaborer 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 Français

Elaborer avec nos directeurs les KPI commerciale sur court, moyens et long terme

Construction des challenges pour motiver les équipes 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
Developpement 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