



\*\*\*\*\*

Permis B

\*\*\*\*\*

Lyon 09 (69009)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

---

## RESPONSABLE DE VENTE, Confirmé

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

oct. 2021 /

#### Manager des ventes

Vesta

- Conception et mise en pratique de la politique commerciale de l'entreprise basé sur le lancement de nouveaux services et articles ayant pour but d'optimiser la satisfaction de la clientèle.
- Création de stratégies commerciales et de plans d'actions pour maximiser le chiffre d'affaires en fidélisant la clientèle.

janv. 2019 /

#### Auto-entrepreneur

Chic Déménagement

- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.
- Conversion d'objectifs en résultats à travers des projets innovants et des prises de risque.
- Traitement des factures et tenue des livres afin de préserver la bonne santé financière de l'entreprise

juil. 2018 /

#### Gestionnaire de paies

Geninc

- Formation et accompagnement d'un nouveau gestionnaire de paie.
- Reporting d'activité auprès du responsable de service pour faire le point sur la gestion des paies, renseignement des supports de suivi, participation aux réunions d'équipe.
- Modélisation des paies et intégration des variables.

févr. 2017 /

#### Recruteur

APPCO France

- Tenue d'entretiens avec plusieurs candidats ayant le profil recherché.
- Utilisation de tests de connaissances pour vérifier le niveau professionnel du candidat dans le domaine.
- Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.

févr. 2016 /

#### Vendeur à domicile indépendant

APPCO France

- Gestion des ventes, de l'encaissement des paiements, du suivi administratif, des commandes et de la satisfaction clientèle.
- Elaboration d'un plan de prospection identifiant les parts de marché, les segments de clientèle et les zones géographiques à cibler.
- Mise en oeuvre de la stratégie commerciale et communicationnelle et respect des valeurs de l'entreprise représentée.

févr. 2013 /

#### Manager

Bredz

- Supervision d'une équipe de 7-8 personnes et rôle d'intermédiaire entre employés et direction.
- Maîtrise parfaite des connaissances relatives à l'entreprise, son fonctionnement, ses objectifs et ses enjeux.
- Gestion d'une équipe, incluant recrutement, formation, supervision, encadrement et suivi des membres du personnel ainsi que l'organisation des tâches et du planning.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 2010 / juin 2012 MFR - Val de Coise

/ **CAP Installateur sanitaire et thermique - CAP**

## COMPETENCES

---

Pack Office

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais** Académique

**Espagnol** Académique

**Français**