



***** **

marié deux enfants

***** ** *****

Gardanne (13120)

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

Directeur commercial Multi-sites, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2014 / mars 2022 **directeur commercial multi-sites**

AUDI ODICEE

Management :

Elaborer et déployer la stratégie commerciale et le budget.

Assurer la qualité du service et la satisfaction client par la gestion des litiges et du E-Commerce

Analyser les résultats et les commenter, mettre en place des actions correctives de manière individuelle ou collective

Recruter, intégrer, former et optimiser les compétences des collaborateurs.

Mise en œuvre d'un programme de formation permettant aux employés de s'améliorer et de progresser.

Développement :

Développer le portefeuille de client et de prospect, fidéliser la clientèle.

Mise en place des objectifs quantitatifs et qualitatifs en adéquation avec la stratégie commerciale

Instaurer des process pour rendre autonome le collaborateur

Accompagner, fédérer, et motiver les commerciaux

Promouvoir les produits en prenant part à des manifestations locales et mettre en avant les produits sur les différents réseaux sociaux.

Objectif 2016 750 VO Réalisé Financement 2016 280000 € Réalisé 2650300

Objectif 2017 900 VO Réalisé Financement 2017 290000 € Réalisé 2770800

Objectif 2018 1000 VO Réalisé Financement 2018 320000 € Réalisé 2846600

Objectif 2019 1130 VO Réalisé Financement 2019 320000 € Réalisé 2986300

Objectif 2020 1200 VO Réalisé Financement 2020 330000 € Réalisé 3124000

Objectif 2021 1350 VO Réalisé Financement 2021 335000 € Réalisé 3198950

Augmenter les ventes des produits additionnel pour accroître la marge de l'entreprise.

Financement +3,5% par an

Goodies + 3% par an

Gravage + 15% par an

Gestion :

Création de payplan commun avec des incentives par site.

Contrôler le stock hebdomadairement et le budget.

Être pro-actif dans l'évolution des points de vente

Analyse de la concurrence et des tendances et des données.

Animer l'activité commerciale et fédérer les collaborateurs

Optimiser la gestion du stock

sept. 2013 / janv. 2014 **Chef de vente plaque**

-Actions :

Développer les ventes et limiter les retours après livraisons

Mise en place d'une procédure :

La conformité des bons de commande

Le suivie des préparations

La tenue du délai des livraisons

Création d'une politique de gestion des litiges après livraison

Développer les ventes par Internet et s'assurer de la cohérence des prix

Faire appliquer les règles de merchandising et du label constructeur

Participer à l'organisation et au contrôle de l'activité vente

Gérer les anomalies constatées

*Veiller au respect du règlement intérieur de l'établissement et à la bonne application des procédures
Contrôler les frais de remise en état et au suivi des sous-traitants.*

oct. 2012 / août 2013

Chef de vente

AUDI ODICEE

*Audit des ventes et des différents process lors de mon arrivée
2012 85 Vo
2013 155 Vo*

*Mesurer et maîtriser dans un premier temps.
Développer dans un second temps.
Mise en place de circuit de préparation VO et de photo.
Création d'un double affichage sur la voiture;
Création d'un procès de suivi des reprises VN pour éviter une trop grande différence entre les frais estimé et les frais réelle*

*Développer le financement 2012 35 % 2013 38 % Augmenter du taux de reprise pour alimenter le parc.
Développer les ventes internet, augmenter les marges à marchand
Réseaux sociaux Audi Marseille en
2012 350 fans
2013 950 Fans*

avr. 2005 / août 2012

Chef de vente

ASTRADA

-Mon premier poste en tant que responsable de 145 jours de rotation de stock je suis passe à 85 jours. Mise en place d'outils informatique, développer les sites sur internet pour augmenter le volume ...

mars 2003 / mars 2005

Vendeur VO

AUTORAMA

*Développer les ventes à Particulier et à professionnel
Mise en place de loyer sur les fiches prix pour attirer le client
15 ventes en moyenne par mois 60 % particulier et 40 % Pro
Financement à 42 % de pénétration
Mise en place d'une vitrine sur internet avec photos
Relance des clients de l'atelier pour augmenter le Traffic ainsi que les ventes.*

août 2001 / mars 2003

Vendeur VN et VO

Opel Rabateau

*Mise en place du showroom vo et vn
Affichage des prix des voitures
Relance client Atelier,, carrosserie
Mise en place des fiches prix VN et VO ...*

sept. 1998 / juin 2001

Stagiaire

Opel Rabateau

*Découverte du métier de vendeur
Rabattre les clients faire un résumé de la découverte auprès du vendeur livraison des voitures ...*

janv. 1995 / déc. 2000

Animateur en Grande surface

Apple Sony Nintendo Vitakratf Sega

*Animé un point de vente en grande surface, suivre les standards commerciaux, respecter les règles du merchandising
J'ai travaillé pour :
Apple
Sony
Nintendo
Vitakratf
Sega ...*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2016

Chef de vente Certifié Audi

sept. 1999 / juin 2001

BTS Force de vente - BAC+2

Lycée St Maximilien de Sully

/ juin 1998

BTS Informatique et Gestion; Uniquement la Première année - BAC+2

Lycée St Maximilien de Sully

sept. 1996 / juin 1997

BAC Informatique et Gestion - BAC

sept. 1994 / juin 1995

BEP Action Commerciale et Comptabilité - BEP

COMPETENCES

Apple

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français