



21/01/1979 (45 ans)

Nationalité FR

Marié

Permis B

*** **

Herm (40990)

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

Chef d'agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2010 / janv. 2024 **Chef d'agence**

CEDEO

au sein de l'équipe d'encadrement

* *Garant des objectifs fixé par le siège et prise de part de marché*

* *Garant de la satisfaction de la clientèle*

* *Mise en place de plans d'action permettant la rentabilité de mon centre de profit*

* *Animer et faire évoluer mon équipe pluridisciplinaire (vendeurs / conseillères exposition / magasiniers / chauffeur / commercial itinérant)*

* *Relation fournisseurs*

* *Gestion de stocks*

* *Logistique de transport*

oct. 2005 / janv. 2010 **KILOUTOU**

* *Développement d'un centre de profit*

* *Organiser les actions commerciales auprès des clients professionnels et particuliers*

* *Former et animer une équipe*

* *Prospection et suivi*

* *Négociation avec la clientèle professionnelle*

* *Suivi de l'encours*

mai 2005 / oct. 2005 **KILOUTOU au sein de l'équipe commerciale**

* *Accueillir les clients professionnels et particuliers*

* *Conseiller sur notre gamme de matériel*

* *Démonstration du matériel sortant*

* *Gestion et suivi des actions commerciales*

* *Prospection, suivi des chantiers*

* *Relance téléphonique*

janv. 2004 / déc. 2004 **Vendeur**

IKEA

* *Vendeur*

* *Formation du personnel arrivant sur les techniques commerciales*

* *Vente accompagnée, développement de la surface de vente*

* *Elaboration de plan pour intégrer nos produits dans diverses entreprises*

* *Gestion d'une caisse*

* *Montage des produits proposés*

* *Orientation de la clientèle vers nos services financiers*

mai 2001 / sept. 2003 **Commerciale**

BANQUE CREDIT MUTUEL

au sein de l'équipe commerciale

* *Commercial*

* *Gestion, formation du personnel arrivant*

* *Accueillir la clientèle, sociétaires, prospects et traiter leurs opérations courantes*

* *Participer à la mise en valeur de l'espace commercial*

* *Informier et vendre des produits et services courants*

* *Prendre des rendez-vous pour les Chargés d'Affaires Particuliers sur les produits nécessitant un entretien plus approfondi*

* *Assurer la promotion des automates et orienter les clients vers leurs utilisations*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ déc. 2012	Certificat de Qualification Professionnel : Chef d'Agence
nov. 2000 / févr. 2001	Formation à la langue anglaise I.F.O.C.O.P
/ juin 1998	Baccalauréat Sciences et Techniques Tertiaires Spécialité : Action Commerciale et de Communication (STT - ACC) - BAC
/ sept. 1997	Brevet d'Aptitude à la Fonction d'Animateur - BAC+3 B.A.F.A

COMPETENCES

Analyse de données / Gestion de point de vente / Management d'équipe / Gestion de stocks / Négociation avec les fournisseurs / Pilotage de projet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

CENTRES D'INTERETS

Travaux, Jeux de stratégie