



***** *****

Permis B

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

La Garde (83130)

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

Responsable commerciale Transparence auto, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2005 /

Responsable commerciale Transparence auto

ISUZU Toulon

Progression moyenne du volume des ventes depuis 2010 VN/VO + 6 %/an

Progression moyenne marge brute depuis 2010 VN/VO + 2.50 %/an

Progression du CA VN entre 2021 et 2022 +23 %

Taux renouvellement client VN B to B +28 %

Taux de satisfaction 90 % clients très satisfaits- KPI

Rotation du stock par nombre de jours : 33% <=30 jours

- Création et mise en place de la marque ISUZU pick-up 2010, lien direct avec l'importateur ISUZU MIDI EUROPE Italie.

- Pilotage de l'activité commerciale VN/VO avec la gestion financière et comptable.

- Pilotage de la coordination des services et des tâches administratives liées à l'activité commerciale VN et VO (Commandes de véhicules, financements périphériques...).

- Gestion des stocks et du parc de véhicules disponibles.

- Traitement des réclamations et des litiges (gestion des garanties : commerciale, de conformité, légale...).

- Informatisation de la gestion de la concession, digitalisation, création et mise à jour du site Web, référencement, google business et gestion des réseaux sociaux.

- Management, recrutement, formation (stagiaires BTS - vendeur).

- Participation Mondial de l'auto avec l'importateur depuis 2010.

janv. 2003 / janv. 2005

Responsable commerciale

Mapfre Warranty Lyon

Lyon - 5 400 000 Euros + 30 % du chiffre d'affaires 2005 >2004

- Réalisation des objectifs, des plans d'action et de l'organisation.

- Participation à l'élaboration des budgets.

- Management, recrutement, formation des équipes commerciales.

- Traitement des réclamations et des litiges.

- Veille concurrentielle.

- Suivi et gestion des clients grands comptes.

janv. 1997 / janv. 2003

Responsable commerciale

Actionnaire

Brignoles- C.A: 7 200 000 Euros + 15 % du chiffre d'affaires 2003 > 2002

- Développer un portefeuille clients et prospects.

- Mettre en place des actions commerciales.

- Animer une réunion de travail, superviser et assister une équipe de vente.

- Veille concurrentielle.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

Certificat « Fondamentaux du marketing numérique » Google

/

Fondamentaux crédit à la consommation

Financo Financement

/

BTS : Négociation Relation Client - BAC+2

Lycée St-Exupéry

/ **Licence Professionnelle : Commerce et Distribution (UCA) - BAC+3**

/ **Master 2 : Management du commerce et de la distribution (UJM) - BAC+5**

COMPETENCES

PACK OFFICE

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Italien

Bilingue

Français

CENTRES D'INTERETS

nouvelles participantes/an, jury, course, Running, boxe fit, piano