



* *****

Binic (22520)

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

Développement et Gestion Commerciale, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2018 / déc. 2019** **Merchandiseur**
DMF en
- janv. 2017 /** **Chef de Rayon Sanitaire et Cuisine**
enseigne BRICOMLARCHE Paimpol
- janv. 2015 / déc. 2016** **Chef Agence Négoce Materiaux**
enseigne BIGMAT Frehel
- janv. 2014 /** **Technico-commercial**
Ste BL QUINCAILLERIE à Lamballe 22
* Reprise d'un portefeuille sur secteur 22 Est environ 120 Clients professionnels
* Prospection Clientèle artisans et collectivités Locales
* Développement du chiffre d'affaire.
* Chiffrage des Devis en relation avec agence et siège.
* Gestion des services après vente et litiges.
* Reportions journalier des activités.
- janv. 2010 / déc. 2012** **Chef d'Agence**
POINT P à Janzé 35
* En charge du développement économique de l'agence.
* Réception des clients en agence, visite et prospection clientèle sur le terrain.
* Management d'une équipe de 4 personnes.
* Mise en place de la démarche qualité validée par la certification iso 9005.
- janv. 2008 / janv. 2010** **Entrepreneur Individuel**
Société de Services a la Personne
* Activités de « Petit Travaux » de Bricolages de second œuvre pour une clientèle de particuliers sur le bassin du Sud Golo.
- janv. 1990 / janv. 2008** **Chef de Secteur Commercial**
LEROY MERLIN LANGUEUX
En charge de différents secteurs durant mon expérience :
- * Monde décoratif (rayons Decoration, Luminaire, Peinture et Revêtements de sols)
* Monde des Pièces d'eaux (rayons Sanitaire, Cuisine, plomberie chauffage)
* Monde Techniques (rayons Quincaillerie, outillage, électricité et chauffage)
* Monde des Services (Devis personnalisée, Mise en relation avec des artisans Partenaire, Commande, Livraison, suivis des chantiers et règlements des SAV).
- * Management d'une équipe de 10 à 15 personnes, en charge du développement du chiffre d'affaire de la marge brute des différents Secteurs, membre du comité de direction.
- janv. 1986 / déc. 1989** **Assistant Commercial et Vendeur Conseil**
Ste CEDIS Grossiste TV hifi Vidéo
* Vendeur au comptoir, vendeur conseil puis assistant commercial
* Première expérience de la vente de produits techniques et de gestion commerciale.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 1990 / juin 2008** **Formation Interne; Management**
ADEO; LILLE
- sept. 1989 / juin 1990** **Formation Bac+3(CFT2M) - BAC+3**
CCI des Cotes d'Armor.
- sept. 1982 / juin 1984** **BTS Bâtiment - BAC+2**
TP Eugene Freyssinet Saint Briec.
- sept. 1980 / juin 1982** **Brevet technicien Economiste du Bâtiment**
Eugene Freyssinet Saint Briec