********* ***
02/01/1974 (50 ans)
Nationalité Francaise
marié
Permis Permis B

** *** ** ** ****** * **** ** ** ****
Cuzieu (42330)
****
*.*********@*****.***

EN COURS DE MOBILITE SUR LA REGION D'ANGOULEME, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 / mars 2022

GERANT MAGASIN
PULSAT FRANCE - FEURS (42)
Assurer accueil, vente et les livraisons de produits électroménagers, image et son auprès d'une clientèle de proximité. Assurer le SAV des produits vendus en magasin. Encaissement des ventes, bonne tenue des rayons et mise en place de la marchandise, mise en place des étiquettes techniques. Accueillir les fournisseurs des marques présentes en rayons afin de mettre des stratégies en place.

oct. 2020 / avr. 2021

COMMERCIAL TERRAIN B2B
LDLC - ST-ETIENNE (42)
Développer et gérer un portefeuille clients existant ou à développer sur un secteur géographique prédéfini par la direction commerciale. Proposer des produits et solutions en matériels high-tech, informatique et télécom. Établir la prise de contact par téléphone et/ou directement sur le terrain. Chiffrer et établir les devis via le logiciel interne. Suivi des clients et reporting auprès de la direction.

sept. 2015 / avr. 2020

CHEF DE RAYON TECH.
E. LECLERC - VALENCE (26)
Assurer la supervision d'une équipe commerciale de 4 vendeurs (direction, soutien et motivation de l'équipe pour atteindre les objectifs). Assurer les plannings et les remplacements. Création et mise en œuvre des plans d'action commerciale du magasin (organisation d'opérations spécifiques). Atteinte avec l'équipe commercial des niveaux de satisfaction client fixés par la direction. Réceptions des fournisseurs référencés SOCARA, commande produits catalogue sur BTELEC.

avr. 2005 / août 2015

VENDEUR (EXPERT)
E. LECLERC - BOURG LES VALENCE ET ST-PAUL LES ROMANS (26)
Accueil de la clientèle, recherche des besoins, écoute et orientation sur l'achat de produits techniques et électroménager. Réalisation des objectifs (augmentation du CA du rayon électroménager). Fidélisation client en proposant des extensions de garantie et carte de fidélisation magasin.

févr. 2000 / janv. 2005

COMMERCIAL B2B
STE FIRMELEC - LYON (69006)
Vente et démonstration de produits électroménager image et son auprès des (Collectivité, CE d'entreprise, Mairie...) Suivre et élargir le portefeuille clients déjàexistant. Assurer le reporting au responsable de magasin.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **BEP Électrotechnique, Installateur thermique** - BEP

/ **BAC-Pro Commerce** - BAC

COMPETENCES

Pack Office, TOSA, Word, Excel, IOS Apple

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français