



\*\*\*\*\* \*\*

14/03/1989 (35 ans)

Marié

Permis B

\*\*\* \*\* \*\* \*\* \*\*

Lodève (34700)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Directeur Commercial BtoB Neogies courtier en électricité et gaz, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### janv. 2021 / **Directeur Commercial BtoB Neogies courtier en électricité et gaz**

Top Selling partenaire Total Energie et Primeo

*o Recrutement, formation et management de Commerciaux*

*o Développement commercial*

*o Déployer la politique commerciale*

*o Identifier les évolutions du marché*

*o Animer et gérer une force de vente*

#### janv. 2019 / janv. 2021 **Conseiller Commercial**

Top Selling partenaire Total Energie et Primeo

*o Autonomie et organisation*

*o Commercial B to B, prospection et prise de RDV*

*o Référent des nouveaux arrivants (formation)*

#### janv. 2019 / **Responsable point de vente Mobile**

Sète à Juvignac

*o Management et accompagnent d'une équipe de cinq personnes*

*o Participation au processus RH (formations)*

*o Suivi de l'activité et les objectifs du secteur*

*o Gestion de la relation client (satisfaction et fidélisation)*

#### janv. 2015 / déc. 2019 **Gérant**

Coriolis Télécom avec centre de réparation smartphone à Lodève

*o Management d'une équipe*

*o Gestion de la relation fournisseurs*

*o Organisation du tableau de bord de commercial*

#### janv. 2015 / janv. 2019 **Aide à Domicile**

d'Aide à Domicile et de Multimédia à Lodève

*o Management*

*o Commercial B2B, prospection et prise de RDV téléphonique*

#### janv. 2012 / janv. 2015 **Gérant**

magasin Vivre Mobile à Lézignan Corbières et à Sérignan

*o Management d'une équipe de cinq personnes*

*o Gestion de la relation fournisseurs*

*o Analyse financière de la situation de l'entreprise*

*o Gestion de la relation client (satisfaction et fidélisation)*

#### janv. 2010 / janv. 2012 **Conseiller Commercial**

SFR Castres

*o Vente de solutions télécoms et service après-vente*

*o Suivi des commandes d'accessoires, gestion des relations fournisseurs*

*o Organisation de la publicité sur point de vente*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2016 **Formation Suivi des tendances des Marchés**  
Chambre des Commerces et de l'Industrie (CCI) de Narbonne

- / juin 2012**                      **Formation Management des Equipes**  
Chambre des Commerces et de l'Industrie (CCI) de Narbonne
- / juin 2009**                      **Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Relation Client première**  
**année** - BAC+2  
ESICAD
- / juin 2008**                      **Baccalauréat Professionnel Vente** - BAC  
Services (Lycée Joseph Vallot)
- / juin 2006**                      **Brevet d'Etudes Professionnelles de Vente d'Action Marchande; BEP** - BEP  
Lycée Joseph Vallot

## **COMPETENCES**

---

Word, Excel, Power Point, Tableur Planning, 3Gwin, Logiciel Management, Mobile Manager, Caisse, Win gsm, Apple, Android, Pricer, Reporting, Outlook

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**                              Élémentaire  
**Espagnol**                            Élémentaire  
**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Basket, Fitness, Nouvelles technologies