

Jean-francois C. - Né en 1979
77460 Souppes Sur Loing
15 ans d'expérience
Réf : 1407101112

Manager commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Formation sur le parcours du management: encadrement d'équipe, gestion du changement, système idefi .
Formation RH : recrutement, entretien annuel individuel (Délégation/Évolution/Motivation).
BEPA TRADICOPA.
BAC TRADICOPA (niveau).
BREVET PROFESSIONNEL EN FORMATION ADULTE

Expériences professionnelles

2012/2013

AUTO-ENTREPRENEUR NEMOURS (77) Création d'une entreprise de nettoyage de véhicules de manière écologique

2006/2012

RESPONSABLE D'AGENCE GC THEVENARD (ENSEIGNE TOUT FAIRE MATERIAUX) ST PIERRE LES NEMOURS (77) : Gestion du centre de profit. Encadrement d'une équipe de 19 personnes (commerciaux, magasiniers, caristes). Réaménagement du stock et expositions suite à un incendie (magasin filmé pour la publicité TV tout faire matériaux) CA de 6 000 K€ progression de 18 % (résultat en progression de 20 %). Négociation auprès des fournisseurs (prix, produits, RFA, BFA) Mise en place du logiciel PRODEVIS.

2004/2006

PROFESSION LIBERALE CABINET MICHEL SIMOND SENS (89) □ Vente de fonds de commerce. □ Retraitement des comptes de résultat et accompagnement des acquéreurs auprès des organismes financier, douanes, Française des jeux.

2001/2004

DIRECTEUR DE MAGASIN LAPEYRE LA MAISON BOURGES (18) Gestion du centre de profit suivi du compte de résultat. Recrutement et formation d'une équipe de 15 personnes. Mise en place du plan de stockage et des expositions. Réalisation des objectifs de CA de 2001 à

2003 (+ 20% par rapport aux objectifs d'ouverture). 2000/2001 STAGIAIRE DIRECTEUR DE MAGASIN LAPEYRE LA MAISON (FRANCE) Mise en place d'une politique commerciale auprès des professionnels dans 50 magasins à travers la France espace pros . Remplacement direction de magasin notamment à Valence et Troyes. 1996/2000 : ADJOINT DIRECTEUR DE MAGASIN LAPEYRE LA MAISON MELUN (77) Responsable des résultats commerciaux. Suivis du chantier mise en place des stocks, exposition, ateliers. Mise en place des 35 heures. Participation au dossier et mise en place de l'installation à domicile. Mise en place d'un programme de formations (suivi du budget auprès des organismes) 1992/2000 : VENDEUR CONSEIL PUIS RESPONSABLE DES VENTES LAPEYRE LA MAISON LILLE (59) □ Encadrement d'une équipe de vendeurs conseils et services. □ Rénovation des salles expositions. □ Mise en place d'un politique d'approvisionnement automatique. □ Suivi des stocks en qualité et en quantité. 1989/1992 : CHAUFFEUR, VENDEUR SERVICE ET VENDEUR CONSEIL LAPEYRE LA MAISON DIJON (21) Formations aux produits et techniques de poses (menuiseries, sanitaires, carrelage). Formations aux techniques de ventes et systèmes informatique. Passation

des commandes auprès des fournisseurs. Vente comptoir auprès des clients particuliers et professionnels.

Permis

Permis de conduire B,C,C1 ,C1E,CE.

Centres d'intérêts

- Activités sportives : entraîneur de basket.
Dirigeant d'un club de volley-ball.
Passionné de bricolage.
Lecture.