

Cédric R. - Né en 1976
27220 La Foret Du Parc
18 ans d'expérience
Réf : 1412121003

Responsable communication

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Haute Normandie, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

1992:DUT Techniques de commercialisation (marketing)

Expériences professionnelles

Mars 2013 à nos jours

B to B WASH Responsable du centre de profit (station de lavage 5 pistes, 1 salarié) Mission et Réalisation je veille au bon fonctionnement du centre sur le plan technique et commercial (à mi-temps). Suivi du salarié (reporting), suivi de la clientèle et gestion du flux de trésorerie. Mise en place d'une newsletter à des fins commerciales. EAC TENNIS Responsable communication (association sportive de plus de 500 adhérents) Mission : dans le cadre d'un projet de développement et à titre de bénévole, j'ai pris en charge la communication interne et externe du plus important club de tennis de l'Eure (Evreux Athlétique Club) Réalisation : depuis Mars 2013, c'est plus d'une centaine d'articles en presse écrite, une quinzaine d'interview auprès de France Bleu, une émission de télévision sur une chaîne locale, différents passages dans le journal de France 3 et un reportage de 4mn sur Stade 2. Création d'un site internet et d'une page facebook. Création d'une vidéo de présentation du club pour nos sponsors.

Janvier 2013 à juin 2013

LATITUDE GPS Consultant (vente de matériel de guidage pour agriculture) Mission : mission de 5 mois durant laquelle j'ai accompagné le dirigeant dans la politique commerciale (tarification en vue du salon du SIMA, adéquation prix/marge) dans la stratégie de management (4 commerciaux, 5 techniciens SAV) et la restructuration du stock pour une meilleure rationalisation et optimisation. Réalisation : croissance des ventes de plus de 10% liés aux offres commerciales sur le salon, embauche d'un commercial et une restructuration des stocks a permis un meilleur turn over.

Février 2002 à Septembre 2012

YVELINES MOTORS Dirigeant associé (SARL de 67000€, vente, réparation et location de véhicules : CA annuel 2M€) Mission : mise en place de la structure globale, positionnement de la stratégie commerciale, élaboration de la politique managériale, de la stratégie marketing et communication ainsi que la politique de gestion. Réalisation : négociations et signatures des accords auprès d'enseignes : concrétisation avec Opel et Peugeot en tant que distributeur et RENT A CAR en tant que franchisé. Négociation et finalisation auprès des organismes financiers pour l'obtention de lignes de crédits pour le stock de véhicules et concours bancaires pour la trésorerie. La base client s'est enrichie au fil des années (base de plus de 1000 clients). Les ventes de véhicules : 300 VO/an pour 150VN, bonne pénétration du marché : Nous nous sommes révélés bénéficiaires au bout de 3 ans, et un flux de trésorerie positif nous a permis au fur et à mesure de nous alléger de nos concours bancaires.

Septembre 1995 à Décembre 2001

Ces premières expériences, m'ont permises d'appréhender le marché du particulier au sein du financement et du professionnel à travers l'univers de la banque de détail.

Juillet 2001 à Décembre 2001

SOCIETE GENERALE Conseiller professionnel Analyse et gestion des besoins d'un portefeuille professionnel composé de professions libérales, artisans et PME. Adjoint au directeur d'agence. Septembre 1995 à Juin 2001: CETELEM Attaché commercial Conseils et ventes de crédits à la consommation , analyse et prise de décision sur le financement , recouvrement des dossiers et animation, coaching et suivi des résultats de l'équipe (10 personnes).

Langues

- Anglais et notions d'espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

COMPETENCES FONCTIONNELLES: COMMERCIALES: Mener et aboutir à des négociations commerciales. Définir, animer et appliquer la stratégie commerciale (concurrence , offre produit, positionnement prix). Diriger et animer la force commerciale en veillant à la bonne dimension des équipes. Piloter et garantir la rentabilité commerciale (marges). Fidéliser et optimiser la clientèle.

MANAGEMENT: Recruter et diriger une équipe pluridisciplinaire (commerciaux , techniciens et administratifs). Planifier et suivre les résultats. Mise en place d'animations commerciales. Prévoir les actions de formation et les suivre.

GESTION: Gestion administrative et financière du quotidien (facturation client, gestion du stock , suivi banque. Elaborer les budgets et s'y tenir. Mise en place de tableau de bord et suivi comptable (charges , produits). Mise en place de tableau de bord financier (plan de trésorerie). Capacité d'anticipation des résultats. Capacité à convaincre des partenaires financiers.

COMMUNICATION et ORGANISATION: Création d'un site internet pour la vente de véhicules d'occasion. Création d'un page facebook. Création de logos. Organisation de la communication externe (exposition, salon événements produits). Relations médias (presse, audiovisuel). Relations sponsoring. Organisation d'événements sportifs (tournoi).

COMPETENCES PROFESSIONNELLES: Goût du challenge, esprit d'initiative, polyvalent, Sens de la négociation et force de persuasion. Service client , rigoureux, autonome, bon relationnel. Capacité d'analyse , esprit d'équipe.

CENTRES D'INTERETS: Nombreux Voyages. Photo. Sport (tennis en compétition, natation, golf). membre du conseil d'administration de l' association sportive (20 personnes). (Expert)