

Lionel B. - Né le 09/06/1976
94170 Le Perreux-sur-marne
17 ans d'expérience
Réf : 1510261544

Diagnosticueur immobilier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

Certifié DEKRA 2015: Plomb,Amiante,Termites,DPE,Gaz,Électricité.

Titre Professionnel niveau 2 (Bac+3) enregistré au RNCP

Formation professionnelle technicien diagnostic immobilier (CNFP)

DEUG AES (niveau) - Paris VII Diderot

Baccalauréat STT (informatique et gestion)

Expériences professionnelles

Depuis octobre 2001à novembre 2014

GROUPE MONDERER - Détaillant chaussures multimarques Effectif 200 salariés ; 60 points de vente, e-commerce, consulting, stylisme

D' août 1999 à septembre 2001

2012 à 2014 : RESPONSABLE COMMERCIAL MULTI-STANDS CITADIUM - multimarque h/f 5 Millions de CA, 1000 m2 de stand, effectif : 17 à 25 salariés - Gestion de 50 marques et développement - Analyse de performances CA et mise en place de plans d'action - Responsable merchandising - Interface entre la Direction du Magasin, nos corners, le siège et les fournisseurs - Force de proposition pour des animations commerciales et mise en place - Participation aux collections et aux salons professionnels - Recrutement, formations et évaluations des équipes de vente 2010 à 2012 : RESPONSABLE DE STAND - CONVERSE AU CITADIUM 1 Millions de CA, 150 m2 de stand - Animation d'une équipe de 4 conseillers - Ouverture du nouveau concept monde chaussures/textile - Participation aux collections 2007 à 2010 : RESPONSABLE DE STAND AU CITADIUM - multimarque homme ville & sport 2,7 Millions de CA, 600 m2 de stand - Animation d'une équipe de 15 conseillers - Gestion de 30 marques et développement - B to B salon who's next, présentation des collections et prise de commandes 2006 à 2007 : RESPONSABLE DE STAND AU PRINTEMPS DE L'HOMME - Paul Smith - Animation d'une équipe de 2 conseillers & ouverture de stand 2002 à 2006 PREMIER VENDEUR CORNER GALERIES LAFAYETTE HAUSSMANN - multimarque femme - Animation d'une équipe de 4 conseillers & ouverture de stand - Suivi quotidien du CA - Elaboration de plans d'actions pour l'optimisation du CA - Mise en place des promotions commerciales 2001 à 2002 : VENDEUR CORNER PRINTEMPS HAUSSMANN - multimarque homme - Suivi des BEST, des stocks et des commandes - Merchandising. Remplacements ponctuels du N+1 (vacances)

D' août 1999 à septembre 2001

SIX PIEDS - TROIS POUCES-Détaillant chaussures enfants Effectif 30 salariés ; 60 points de vente RESPONSABLE DE STAND AU PRINTEMPS NATION - Management d'équipe de 2 conseillers & ouverture de stand - Suivi des BEST, des stocks et des commandes - Merchandising

De juin 1998 à juin 1999

L'ETUDIANT - Magazine spécialisé RESPONSABLE DU STAND DES VENTES DE MENSUELS L'ETUDIANT - Recrutement, briefing, gestion et organisation des stands sur les salons en France.

Atouts et compétences

Compétences commerciales :

- Optimisation de l'activité commerciale
- Veille concurrentielle, analyse du marché, évolution de l'offre produit
- Participation aux collections et aux salons professionnels (achats)
- Suivi et contrôle qualité des services à la clientèle
- B to B salon who's next, présentation des collections du groupe et prise de commandes

Compétences managériales :

- Respect de la politique du groupe et des valeurs de l'enseigne
- Encadrement des équipes opérationnelles multi sites et multi produits
- Encadrement des adjoint et des conseillers de vente, définition des objectifs et moyens
- Recrutement, formation des équipes, développement de leurs compétences
- Empathie et optimisation de l'action des collaborateurs
- Fédération des équipes autour d'un projet, implication et motivation
- Interface entre la Direction du Magasin, nos corners, le siège et les fournisseurs (Expert)

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- Sport : Football, VTT, lecture : la presse quotidienne et hebdomadaire, passion : le modélisme ferroviaire