

Jean-francois S. - Né le 08/09/1980
66400 Reynes La Cabanasse
18 ans d'expérience
Réf : 1511240842

Chef d'équipe

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux, le Génie Civil et Travaux Publics.

Formations

CAP BEP VITICULTURES ET ARBORICULTURE
Bac +2 MUC
FORMATION MANAGEMENT GROUPE CASTORAMA

Expériences professionnelles

Depuis septembre 2013

Chef d'équipe Eurl Tomasi plomberie 66 - Est intervenu dans plusieurs départements sur des projets de manière indépendante tout en veillant à la coordination du Processus et à la coopération avec les équipes. - Organisation du temps de travail. - gestion de planning - A planifié et exécuté des chantiers livré dans les délais. - A donné des cours de formation aux membres de l'équipe afin de promouvoir l'amélioration continue de la sécurité de l'espace de travail et des pratiques environnementales. - Réunion d'encadrement... - Établir des plans d'action avec objectif à atteindre. - Réunions de chantier. - Gestions des fournisseurs. - Rentabilité chantier suivi des factures et devis en cours

Juin 2012

- Maitrise mini pelle intervention sur canalisation en fonte - Pose des réseaux eaux usées en neuf et rénovation - Installation des sanitaires sur les réseaux des stations service et aire d'autoroutes.. - Pose des éléments sanitaires receveur, WC suspendu, douche a l italienne, chauffeau - Pose des réseaux d'eaux sanitaires en multicouche, p.e.r, cuivre, - Pose de calorifuge - Pompe à chaleur - Pose Climatisation - Pose et raccordement de chaudière neuve et rénovation - Pose de ballon thermodynamique...

2006 à 2012

CHEF DE RAYON EVOLUTIF ET CHEF DE SECTEUR CASTORAMA PERPIGNAN • Responsable de rayon sanitaire Castorama Perpignan (66) • développement du chiffre d affaires 2.8M€ de la marge 600k€ • management d'une équipe de 5 personnes • Animateur commercial • Gestion des plannings temps de travail, horaires • Mise en place des podiums magasins • Gestion du stock en flux tendu • Cooptation des décisions en Ressources Humaines La Mission : - Garantir un linéaire accessible et agréable pour le client - Mise en place d'un plan d'actions de développement du chiffre d'affaires - Animation des ventes - Garantir la puissance commerciale en proposant une offre attractive, variée, voire exclusive - Ajuster les prix en fonction du marché - Assurer l'approvisionnement et l'écoulement des stocks - Réguler la présence de l'équipe sur le terrain en fonction de l'activité - Développer la polyvalence dynamique des conseillers de vente - Gestion des litiges et suivi des dossiers en SAV

2004 à 2006

ARTISANS PLOMBIER A TOULOUSE

2003

MARES S.A PLOMBERIE CHAUFFAGE 2001 2002 : AZUR TOUS DEPANNAGES A DOMICILE GOUPE OK SERVICE 1997 2001 : Domaine de Fonclare BANYULS DELS ASPRES : Taille de la vigne ; gobelet ,cordon de

Royat greffe fabrication en cave

Atouts et compétences

Commercial

Mise en place de stratégie commerciales et marketing de l'entreprise.
vendeur exemplaire qui sait convaincre, satisfaire et
fidéliser le client.

Garant du bon climat social.

Gestion des plannings temps de travail, horaires

Gestion des litiges et suivi des dossiers en SAV

Manager /Formateur

Manager d'équipes commerciales en 2008

Forte capacité à mobiliser les collaborateurs

Recruter et animer les nouveaux collaborateurs

Maitrise Excel, Word ,Power point.. (Expert)

Centres d'intérêts

- VTT, RANDONNEE