

Olivier L. - Né en 1985
29810 Plouarzel
22 ans d'expérience
Réf : 1512041232

Commercial expérimenté

Ma recherche

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

Formations

2005 - 2011

- ? Formation continue :
- ? Recrutement
- ? Management
- ? Evaluation du personnel
- ? Entretien individuel
- ? Formation des commerciaux (théorique & pratique)
- ? Business plan - Elaboration d'un plan d'action commerciale

1992

- ? Niveau BAC ES

Expériences professionnelles

Depuis 2014

Directeur d'agence Groupe Activcom, partenaire ENI Energie ? Responsable du développement commercial - départements 29,22 & 56 ? Responsable de la mise en place de nouveaux produits additionnels ? Responsable de 3 équipes BtoC dont 2 en DtoD & une en galerie ? Effectif encadré : 10 collaborateurs. Resultat ? 2ème meilleure agence France avec 483 nouveaux clients particuliers en juin 2015 ? 4000 nouveaux clients signés en 10 mois (d'octobre 2014 à août 2015)

2011 - 2014

Commercial sénior Groupon France - N°1 mondial d'achats groupés sur Internet ? Gestion de portefeuille ? Commercial ? Spécialisé sur les secteurs de la communication, publicité & réseau ? Responsabilité d'un portefeuille de 300 comptes sur le Finistère ? Prospection ? Vente & suivi des dossiers ? Suivi des partenaires Resultat ? Augmentation de la marge de 130% en 2 ans ? Augmentation du nombre de membres de 150 % en 2 ans

2005 - 2011

Chef d'équipe, directeur d'agence puis responsable régional Groupe Poweo - Energie ? 2010 - 2011 : Responsable régional des ventes B to B - départements 22, 29 & 56 ? 2008 - 2009 : Directeur d'agence B to C - départements 22, 29 & 56 ? 2006 - 2008 : Chef d'équipe B to C - département 29 ? Effectif encadré : 4 managers pour un total de 20 collaborateurs Resultat ? Meilleure agence France en mars & avril 2010 (220 nouveaux clients professionnels) ? Meilleure agence France en 2008 & 2009 sur le plan qualitatif ? Meilleure équipe France en novembre & décembre 2006 (600 nouveaux clients particuliers)

2003 - 2005

Commercial B to C D&P Services - Télécom ? Responsable Fixe et internet sur le département 29 Resultat ? Meilleur vendeur de l'équipe février et mars 2004 ? Moyenne de 7 nouveaux clients par jour

1993 - 2003

Employé libre-service puis Adjoint manager rayon frais Carrefour Nantes, Brest & Rennes ? Adjoint manager rayon produits frais à Rennes ? Employé libre-service produit frais à Nantes et Brest

Langues

- Bonnes notions en anglais & espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Compétences managériales

 Recrutement & formation

 Animation & motivation (jusqu'à 19 collaborateurs)

 Organisation du travail

 Evaluation des performances

Compétences commerciales

 Mise en place de plans d'action commerciale

 Définition & atteinte d'un objectif

 Maîtrise d'un plan de vente

 Contrôle des ventes

Savoir-être

 Organisation

 Esprit de compétition

 Méthode

 Excellent relationnel

 Bon leadership

 Disponibilité

 Courage (Expert)

Centres d'intérêts

- Football (licencié)

Tennis (classé)

Gastronomie

Festivals