

**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

&#61692; Recrutement & formation

&#61692; Animation & motivation (jusqu'à 19 collaborateurs)

&#61692; Organisation du travail

&#61692; Evaluation des performances

Compétences commerciales

&#61692; Mise en place de plans d'action commerciale

&#61692; Définition & atteinte d'un objectif

&#61692; Maîtrise d'un plan de vente

&#61692; Contrôle des ventes

Savoir-être

&#61692; Organisation

&#61692; Esprit de compétition

&#61692; Méthode

&#61692; Excellent relationnel

&#61692; Bon leadership

&#61692; Disponibilité

&#61692; Courage (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Football (licencié)

Tennis (classé)

Gastronomie

Festivals