

Emmanuel G. - Né en 1975
92000 Nanterre
19 ans d'expérience
Réf : 1602220758

Cadre commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2014 : Formation RGE (Economie d'Energie dans le Bâtiment)
1998 : BTS Action Commerciale - Ecole Greta tertiaire - Maison Alfort (94)

Expériences professionnelles

2005-Juin 2015

Gérant de la SARL STORE ET OUVERTURE 92 (Affilié groupement MONSIEUR STORE) à Nanterre (92) -
Chiffre d'Affaires : 2 M€

2002-2004

Responsable Communication - Surcouf (Groupe PPR) - Paris (75) □ Gestion des opérations de communication (négociation d'opérations, mise en avant produit) □ Animation micro d'une surface de vente de 10 000 m² □ Encadrement de 3 personnes

2000-2002

Responsable Secteur - Surcouf (Groupe PPR) - Paris (75) □ Animation d'une équipe de 10 à 15 vendeurs en surface spécialisée de matériel informatique

1999-2000

Animateur des Ventes - Syntilor (Groupe Blanchon) - Région Parisienne □ Vente et démonstration de produits pour le bois, métal et sol

1998-1999

Technico Commercial - SARL STORE OUEST (Affilié groupement MONSIEUR STORE) à Magnanville (78) □ Vente de stores, volets, fenêtres, portes et automatismes 1996-1998 : Vendeur Spécialisé en alternance - Rotin de Pince-Vente à Ormesson (94) □ Vente de produits de décoration et meubles haut de gamme et sur-mesure

Atouts et compétences

Commercial :

-  Prospection auprès d'artisans-commerçants, collectivités, architectes et particuliers
-  Gestion commerciale du client (vente, suivi livraison, suivi technique et service après-vente)
-  Mise en place d'animation commerciale (communication, mailing, presse, animation point de vente)
-  Développement du Chiffre d'Affaires, de la Part de Marché du secteur, du Panier client
-  Référencement de nouveaux fournisseurs (membre commission GIE MONSIEUR STORE)

Technique :

-  Connaissance technique sur le store extérieur et intérieur, pergola, volet roulant/battant, fenêtre et porte d'entrée PVC/bois/aluminium, porte blindée, porte de garage et portail, automatisme
-  Analyse de faisabilité chantier et prise de côtes de fabrication
-  Passation de commandes chez les fabricants (logiciel WinPro...)

-  Installation de produits et résolution technique de service après-vente
-  Création de produit spécifique pour adaptation à la demande client

Gestion d'entreprise :

-  Création et Développement de point de vente (1 dans le 92, 2 dans le 78)
-  Recrutement et management d'une équipe de 15 personnes : commerciaux, techniciens-installateurs, personnel administratif
-  Gestion sociale et financière
-  Relation Banques / Fournisseurs
-  Suivi comptable en relation avec l'expert-comptable (Expert)

Permis

A, B et BC

Centres d'intérêts

- Activités aéronautiques (planneur, parapente)
- Activités nautiques (voile, natation)
- Vélo (route et VTT)