

Nicolas P. - Né en 1977
44260 La Chapelle Launay
14 ans d'expérience
Réf : 1604150802

Directeur d'agence / responsable des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2012 : Animateur Sécurité (1) ; Formateur-Relais Lapeyre 3D, CACES
2008 : Management des hommes, conduite de réunion
1998 : BTS Commerce International
(Lycée Renoir ; Angers)
1997 : DEUG LCE ANGLAIS
Spécialité Anglais Commercial
(Université d'Angers)
1994 : BAC A1
(Lycée La Tourtelière, Pouzauges)

Expériences professionnelles

Octobre 2013

Mosaic (Pornichet) Directeur d'Agence / ATC (1150K€ - 5 pers) . Reprise de l'activité spécialisé dans le négoce de carrelage et sanitaire avec changement d'enseigne . Prospection et développement du portefeuille

Février 2013

Lapeyre (Vannes) Directeur Magasin (3570 K€ - 13 pers) . Encadrement de l'ensemble des services du magasin (Vente, Logistique et Administratif) . Gestion des indicateurs et plans d'actions pour développer le CA et la productivité du site

Octobre 2011

Lapeyre (Cholet) Responsable Magasin (1300 K€ - 5 pers) . Pilotage et gestion des procédures liées à la tenue du magasin et des équipes . Responsabilité de la réalisation des objectifs

Septembre 2009

Lapeyre (Angers) Responsable des ventes (6100K€ - 8 pers) . Suivi individuel et collectif des objectifs . Refonte totale de la salle d'exposition (900m2) Mars 2004 Responsable univers . Développement du CA Cuisines et Salle de bain . Animation des vendeurs

Novembre 1999

Vendeur Conseil . Conseil et vente de menuiseries et cuisines Certified Laboratories (Nord du 49) Mars-Mai 1999 VRP Exclusif . Vente de produits chimiques liés à la maintenance auprès des artisans, industries et collectivités

Langues

- • Anglais lu, parlé et écrit • Espagnol lu, parlé et écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management :

- Travail en équipe
- Suivi des objectifs individuels et collectifs, formation vente.
- Organisation des ATCS et ATC

Commercial :

- Vente en BtoB et BtoC
- Polyvalence produits et clientèle (architecte, maître d'oeuvre, professionnel)
- Gestion commerciale des litiges clients

Gestion :

- Importation de carrelage venant d'Italie, d'Espagne et organisation des transports
- Respect des procédures
- Suivi des impayés client
(Expert)

Centres d'intérêts

- • Ski
- Course à pied
- Natation