

**Sadi B.** - Né en 1980  
**92120 Montrouge**  
**18 ans d'expérience**  
**Réf : 1609221313**

## **Directeur televente / responsable plateau centre d'appels / manager commercial**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

L' E.S.R.A. - Ecole Supérieure de Réalisations Audiovisuelles et de Production  
DEFA - Ecole d'architecture de Versailles  
L'EICAR - The International Film School of Paris  
Baccalauréat B - Sciences économiques et sociales

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2014/2016**

SECURITAS DIRECT / VERISURE Responsable plateau FIDELISATION - Placer la qualité au service de la productivité - Fédérer son équipe et instaurer le team-building- Pérenniser les ventes fidéliser les clients - Créer des Best Performers

#### **2013**

HSBC - MANAGER Pilotage de l'action collective Secure Key - Piloter l'activité d'un plateau front et back office - Garantir l'atteinte des objectifs - Faire de la rétention et de la fidélisation client

#### **2009/2012**

PROD@CTION - DIRECTEUR DES VENTES - - Créer des "Business developers" - Coordinateur des métiers de la production. -Directeur de production et post-production

#### **2005/2009**

E.D.F. G.D.F - GDF Suez DIRECTEUR DES VENTES - Désacraliser la vente et redéfinir un rapport gagnant-gagnant - Harmonisation des savoirs - Managment transversal

#### **2004-2005**

SECAP - DIRECTEUR TELEVENTE - MANAGER COMMERCIAL - Gestion des équipes de commerciaux terrains et du recrutement. Formateur en vente - Ingénierie travail de conquête via la télévente: Détections d'informations / qualifications de fichiers / développement du portfolio. L'optimisation des rendez-vous commerciaux, participe au succès des ventes. ORANGE - 2002/2004 CHEF D'EQUIPE télévente - Création d'une cellule force de vente - Amélioration du discours commercial - Création de challenges et d'offres commerciales adaptés au marché de la concurrence R.D.I. 2000/2002 (Recherche Développement Innovation), Département Multimédia - Chargé de Communication - Création de supports vidéo supports vente Perfectionnement de mes capacités à concevoir les étapes en amont d'une vente. NC NUMERICABLE - 1998/2000 COMMERCIAL TERRAIN - Meilleur vendeur de France

### **Langues**

---

- Anglais scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Chargé de Communication
- Création de supports vidéo supports vente
- Création d'une cellule force de vente - Amélioration du discours commercial
- Création de challenges et d'offres commerciales adaptés au marché de la concurrence
- Gestion des équipes de commerciaux terrains et du recrutement. Formateur en vente
- Ingénierie travail de conquête via la télévente: Détections d'informations / qualifications de fichiers / développement du portfolio
- Désacraliser la vente et redéfinir un rapport gagnant-gagnant
- Harmonisation des savoirs - Managment transversal
- Coordinateur des métiers de la production
- Directeur de production et post-production
- Piloter l'activité d'un plateau front et back office
- Garantir l'atteinte des objectifs
- Faire de la rétention et de la fidélisation client
- Placer la qualité au service de la productivité
- Fédérer son équipe et instaurer le team-building- Pérenniser les ventes fidéliser les clients
- Créer des Best Performers (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Coaching vidéo fiction. Natation, VTT, Humanitaire