

Maxime V. - Né en 1979
81710 Saix
20 ans d'expérience
Réf : 1611210519

Chef d'atelier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Midi Pyrénées, dans le Bâtiment, les Services Commerciaux.

Formations

2013 Formation sur la conduite d'un entretien annuel d'activité.
2013 Formation sécurité des biens et des personnes.
2012 Formation manager et piloter son comité de direction.
2003 Diplômé de l'école Renault Boulogne Billancourt Service Après Vente.
2000 Niveau BTS Action Commerciale.
1998 Bac Pro Commerce.
1996 CAP et BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

2015 à 2016

Chef d'entreprise société MHS pvc Expert en réparation et rénovation www.mhs-pvc.com

2012 à 2015

Directeur de magasin FLY Meubles et Décoration Groupe MOBILIER EUROPEEN Manager d'une équipe de 10 personnes Construction du budget annuel, gestion des stocks Suivi des animations commerciales Achat collection au JE

2008 à 2012

Chef de Secteur Sud Est Force de Vente FSO Fermiers du Gers

2000 à 2008

Groupe Renault Rousseau Cergy Pontoise Conseiller Service Après Vente Manager d'équipe de 5 Réceptionnaires Succursales Citroën Saint Ouen Paris 17 Siège PSA Réceptionnaire APV Groupe Renault ADDE Vernouillet Réceptionnaire APV Animation et distribution du travail aux équipes. Suivi des réalisations des travaux. Assurer la qualité du service. Management de 6 personnes. Groupe Peugeot Vauban Automobiles Mantes Magasinier et Hôte d'accueil APV. Accueil physique et téléphonique des clients Gestion des rendez-vous

1996 à 2000

Premières expériences commerciales Vendeur magasin Leclerc Vêtement Poissy. Apprenti vendeur magasin Auto Moto Equipement La Défense.

Atouts et compétences

Commercial

S'imprégner de la culture d'entreprise.

Garantir la bonne application de la politique commerciale du groupe.

Identifier des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA.

Management

Diriger et animer la force de vente.
Animer des réunions.
Recruter des commerciaux.
Mettre en place des animations commerciales.

Gestion

Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Gestion des stocks, transferts et achats. (Expert)