

Nicolas N. - Né le 20/03/1978
78500 Sartrouville
17 ans d'expérience
Réf : 1612060738

Responsable régional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2008 : BTS manager univers marchand (VAE)
1998 : Baccalauréat
comptabilité- gestion, Bezons.
1996 : B.E.P. comptabilité, Sartrouville.

Expériences professionnelles

2011-2016

Responsable Régional Districom (Orange en GSA) Evolution au sein de Districom : 2011 RRV IDF - 2013 RRV IDF et Nord - 2015 RRV National. Gestion de 35 à 50 collaborateurs selon la saisonnalité dont 4 chefs de secteur Et un chef d'opération. Avec une augmentation du C.A de 1,5M€ à 1,9M€. Missions Commercial : Mise en oeuvre de l'animation commerciale afin d'optimiser le résultat courant Supervision de l'application des normes merchandising. Production de synthèse commerciale permettant de remonter les freins et levier à la vente Assurer un bon niveau relation avec les PDV et avec le client Accompagnement de mes collaborateurs dans l'atteinte de leurs objectifs Assurer le niveau de compétence de mes collaborateurs par des formations offres, produits et technique de vente Ressources humaines : Définir le profil de mes animateurs (Savoir être, savoir faire, compétence, expérience) Evaluer les besoins en recrutement de mon secteur Assurer l'évolution de mes collaborateurs Manager mes collaborateurs afin qu'ils respectent les obligations inhérentes à leur fonction

1999 - 2011

Formateur, Responsable de magasin The Phone House Evolution au sein de TPH : 2002 Responsable de magasin Ivry, 2005 ouverture du magasin d'Argenteuil, 2006 Responsable de magasin de Cergy CA2M€, avec une remonté dans le Top 10 France 2007 Responsable du magasin de la Défense 1er magasin de France avec un C.A de 3,5M€ Gestion jusqu'à 12 Vendeurs dont 1 adjoint et 2 responsable SAV. 2008 à 2010 Formateur National de conseiller et de responsable de magasin Cession de 5 jours de formation avec une Quinzaine de participants (250 personnes formées) intervention sur les techniques de vente, vente d'assurance, gestion des litiges clients...

Atouts et compétences

Gestion d'une région en augmentant la rentabilité et en faisant monter en Compétence mes collaborateurs.
 Analyse : en évaluant les situations pour élaborer des plans d'actions dans le but d'améliorer les résultats commerciaux en garantissant la pérennité de l'entreprise.
 Négociation : En rencontrant des CDR ou CDS pour la mise en place des 4P (Produit, Prix, Place et Promotion)
 Former : mettre en place des actions de formation (conf-call, réunion...) pour rendre mes chefs de secteur et Vendeurs autonomes.
 Recrutement : L'importance de mettre Les bonnes personnes aux bons endroits
 Gestion : en contrôlant mes stocks, les couts et encadrant mes Vendeurs

Informatiques : pack office, Horoquartz, Ariane(SIRH), Internet (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Licencié dans un club de Football

Voyages (plus de 15 destinations à travers le monde), Sport, cinéma,
Nouvelles technologies