

Gildas T. - Née en 1978
28000 Chartres
16 ans d'expérience
Réf : 1612091243

Conseiller commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Centre, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

2016 -Bachelor en Marketing et Développement Commercial-INSEEC Paris
2000 -DUT en Gestion d'administration et d'entreprise- Annexe université de Villetaneuse
1997 -Baccalauréat STT en Gestion et Economie - INSTAP

Expériences professionnelles

2012 / 2016

Société HYGENA - Responsable régional des ventes -Chartres, Dreux et Blois

2006 / 2012

Société HYGENA - Directeur de Magasin de Chartres

2003 / 2005

Société La Redoute - Conseiller Commercial-Choisy le Roi

2000 / 2003

Société Euro-Crm France - Superviseur (35 conseillers commerciaux)- Kremlin-B

Langues

- Anglais intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

COMMERCE

-  □ Définir la stratégie commerciale et les indicateurs de performance
-  □ Développer un portefeuille client et des partenariats (6300 clients, 280 clients)
-  □ Réaliser les reportings
-  □ Améliorer le service client (Mettre le client et ses attentes aux centres de l'activité, instaurer des processus de satisfaction clients).
-  □ Optimiser le chiffre d'affaires 7 à 9M€, de 860K€ à 1,5M€
-  □ Réaliser des ventes et animations commerciales

MARKETING

-  □ Analyser la concurrence
-  □ Réaliser les enquêtes de satisfaction
-  □ Réaliser la veille concurrentielle et commerciale
-  □ Participer à la réalisation de plan d'actions Marketing
-  □ Faire les préconisations opérationnelles et définir le Marketing adapté
-  □ Assurer le pilotage et le suivi des opérations Marketing

 Concevoir des outils de promotion

MANAGEMENT

 Animer, développer et Piloter une force de vente 10 commerciaux et 35 téléconseillers.

 Recruter -Encadrer -Former -Coordonner des équipes de 35 téléconseillers à 10 commerciaux et de 8 Installateurs.

 Planifier les objectifs et répartir les tâches dans l'organisation

 Coordonner l'allocation des moyens

 Animer les réunions

GESTION

 Gérer le compte d'exploitation, le compte clients, les règlements et recouvrements

 Gérer la facturation et le suivi des livraisons (personnel et des partenaires)

 Etre garant de la baisse des coûts de non qualité

INFORMATIQUE : SAP / Planit fusion / Finaps / Zadig / Arabis / Kang / Word / Excel / Conception 3D (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Sport : Judo, tennis, football

Loisirs : Lecture, voyage, cinéma