

Jack R. - Né
57050 Le Ban St Martin
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1706081305

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris
Baccalauréat G3

Expériences professionnelles

2006 à ce jour

Groupe FORTE MOBILIER (75) (5 usines en Pologne ; 100 m€) • Directeur des Ventes ü Collaboration avec la Direction Commerciale afin de préparer les interfaces commerciales avec le groupe basé en Pologne, ü Elaboration de la politique commerciale pour le marché français, ü Mise en place des différents plans d'action commerciaux, ü Négociation centrale d'Achat, Grande Distribution (CONFORAMA, BUT, CARREFOUR, LECLERC, etc...), réseau Traditionnel (Groupe MAXIAM, PEM, ATLAS, etc...) ü Participation aux salons nationaux et internationaux, ü Préparation aux salons internes (Pologne), ü Visite usine avec les différents Grands Comptes, ü Prospection (Groupe VIMA, MICHIGAN, Indépendants, etc....)

2005-2006

Groupe André TEISSEIRE (31) • animateur de réseau secteur Paris + R.P. + Grands Comptes régionaux ü Animation de réseau d'une clientèle sélective ü Négociation avec les dirigeants de magasin ü Mise en place et suivi des nouveaux concepts ü Implantation de nouveaux produits ü Formation vendeurs ü Participation à la communication et publicité au niveau des différentes marques du groupe. ü Organisation de la Foire de Paris

2001-2005

Meubles CHENE VERT (81) • animateur de réseau région Ouest + Ile de France ü Evolution du concept et suivi de la marque ü Négociation avec les dirigeants de magasin ü Gestion et optimisation des corners (BROSSETTE, + Groupe POINT P) ü Gain m2 ü Formation Vendeurs ü Prescription

1997-2001

MEUBLES GENTE (55) • Responsable de Secteur Paris, RP + Grands Comptes (National) ü Négociation référencement Centrale : BROSSETTE, COMAFRANC, LEROY MERLIN, ü Elaboration gamme produits : documents publicitaires, actions ponctuelles, ü Collaboration : nouveau produit au niveau industriel ü Préparation aux différents salons : BATIMAT, IDEO BAIN, Salon du Meuble ü Prospection : BHV, SAMARITAINE, CONFORAMA, BUT

1990-1997

GROUPE J. PARISOT Réseau MVM (70) • Responsable de Secteur Paris & Région Parisienne Poids du secteur : 12 m€ (réseau grande Distribution) CONFORAMA, BUT, LEROY MERLIN, MOBIS, IMMEDIA + Négociations en Centrale d'Achats régionale. ü Mise en avant des produits, ü Gestion des basiques, ü Cohérence des expos + décoration des stands, ü Formation vendeur sur produit technique + différents marchés de l'ameublement, ü Préparation des visites usine + show-room. Poids du secteur : 2 M€ (Réseau Traditionnel) ATLAS, FLY, MOBILIER DE FRANCE, HOME SALONS, MEUBLES LAPORTE, CROZATIER, SALONS CENTER. ü Dossier produit, ü Visites usines, ü Montage publicitaire + dossier marketing, ü Prospection.

1990

Meubles FLY / Claye Souilly (77) • Directeur de Magasin ü Gestion commerciale du Point de vente, ü Gestion du personnel, ü Négociation avec les fournisseurs, ü Mise en place de différents tableaux de bord

1989

ONFORAMA / Nancy (54) • Responsable de Département ü Gestion des différents rayons, ü Gestion de l'équipe de vente, ü Négociation avec les fournisseurs, ü Interface avec la Direction, ü Mise en place des différents Check-list, ü Intervention au niveau des différentes réunions régionales, ü Préparation des différentes visites Usines

1988

CONFORAMA / Ormesson (94) • Stagiaire Chef de Rayon (Pépinière) Module de formation : ü Gestion du rayon ü Gestion du Personnel ü Visite des principales usines : tapis, luminaires, petits meubles

1987

CONFORAMA / St Ouen (93) • Responsable de Surface ü Interface entre l'équipe de vente et le Chef de rayon.
• Vendeur L.S. Petits Meubles ü Stage technique de vente (show-room + vidéo) ü Stage produit ü Stage Gestion ü Stage MS DOS ü Stage publicité sur la surface de vente ü Stage conduite de réunion

Langues

- Anglais scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

ü Collaboration avec la Direction Commerciale afin de préparer les interfaces commerciales
ü Elaboration de la politique commerciale pour le marché français,
ü Mise en place des différents plans d'action commerciaux,
ü Négociation centrale d'Achat, Grande Distribution
ü Participation aux salons nationaux et internationaux,
ü Visite usine avec les différents Grands Comptes,
ü Prospection (Expert)

Centres d'intérêts

- Ski, golf, photo