

Frédéric T. - Né
17700 Surgères
25 ans d'expérience
Réf : 1708030835

Technico commercial

Ma recherche

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

Formations

1991 Formation au métier de chef de rayon en alternance avec l'Institut Stratos (Clichy 92)
1989 Deug A.E.S. (Administration Economie et Sociale) à l'Université de Nanterre (92)
1987 Baccalauréat G3

Expériences professionnelles

2017

Vendeur sfr Porto Vecchio remplacement cdd

2014-2017

Responsable point de vente Téléphone Store Vente de mobiles, souscription forfait orange et coriolis télécom, réparation de mobiles, gestion du point de vente en autonomie et remise en banque

2011-2013

Technico commercial Sécuritas Prospection clients, vente et installation de système de télésurveillance pour professionnels et particuliers

2009-2011

Technico commercial Themazol Commercialisation de produits spécialisés en économie d'énergie et énergie renouvelable auprès des particuliers. Négociation et rédaction des contrats et devis, prospection du développement du portefeuille client.

2005-2009

Responsable Régional Mobistore Structure : Région composée de 5 à 7 points de vente regroupant un effectif de 15 à 20 personnes sur 3 départements (16-17-24) Activité : Commercialisation de produits en téléphonie mobile et Internet pour l'opérateur ORANGE Mission : Recrutement, encadrement et formation des équipes de ventes. Gestion administrative des agences (sav, planning, contrôle des caisses, des remises en banque et l'homologation des contrats) 1 visite chaque semaine par agence. Gestion commerciale, déclinaison des objectifs commerciaux par vendeurs. Suivi des réalisations, analyse, correction des décalages. Animation des équipes (coaching), élaboration et animation des supports de réunions mensuelles. Assurer un reporting hebdomadaire et mensuel au comité de direction. Résultats : une marge commerciale dégagée d'1,2 millions d'euros en constante évolution de 15 % chaque année, +35% en décembre 2004/2005

1999-2005

Responsable de magasin SFD (filiale de SFR) Au sein du groupe, ouverture de 3 espaces SFR (Annemasse 74, Saint-Brice 95 et La Rochelle 17 qui est le magasin pilote pour le secteur Sud Ouest) Encadrement d'une équipe de 3 à 4 commerciaux. Gestion en autonomie de point de vente, détermination et suivi des objectifs de vente, suivi des commandes, gestion du personnel, des plannings du service après vente, formation des collaborateurs.

1993-1999

Responsable de magasin Interdiscount ouverture de 2 agences (Saint Briec 22 et Osny 95) Effectif de 7 personnes, organisation des plannings, gestion administrative et commerciale du point de vente, optimisation financière du compte d'Exploitation.

1991-1993

Chef de rayon photo Auchan Gestion du rayon photo/micro/vidéo Négociation d'achats et des mises en avant de produits auprès des fournisseurs. Participation à l'élaboration des catalogues promotionnels.

Atouts et compétences

Recrutement, encadrement et formation des équipes de ventes.

Gestion administrative des agences (sav, planning, contrôle des caisses, des remises en banque et l'homologation des contrats)

Gestion commercial, déclinaison des objectifs commerciaux par vendeurs.

Suivi des réalisations, analyse, correction des décalages

Animation des équipes (coaching), élaboration et animation des supports de réunions mensuelles.

Assurer un reporting hebdomadaire et mensuel au comité de direction

Négociation et rédaction des contrats et devis, prospection du développement du portefeuille client.

Informatique : Excel, Outlook, PowerPoint, Word (Expert)