

Philippe D. - Né
81800 Coufouleux
17 ans d'expérience
Réf : 1801210816

Développeur / animateur de réseau

Ma recherche

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

Formations

2001 Diplôme de Contrôleur de gestion AFPA niveau 1 Toulouse
1996 Ecole de Journalisme de Toulouse
1994 Sous officier Gendarmerie (service national)
1992 BTS Force de Vente et BEES2 (ski alpinisme)
1990 Bac G3

Expériences professionnelles

Mai 2016 à ce jour

Chargé de Projet Immobilier CMI Concept, constructeur

2015-2016

INTERIMAIRE ADV : Poseur, Plaquiste, Bancheur, Bardeur....

2011-2014

Asia Wine Shipping, Andorre Gérant créateur Vente à l'exportation de vin de Vignerons Indépendants Maîtrise des démarches administratives Mise en place du circuit de revente et d'approvisionnement

2009-2011

CLOS TRIGUEDINA, Cahors Chef des ventes, France Mettre en oeuvre le concept commercial de la marque Animation de 80 agents commerciaux et VRP multicartes Formations aux nouveaux Millésimes Création politique commerciale, tarifaire pour dynamiser CA Développement des relations commerciales avec C10, Métro Organisation annuelle des représentations aux différents salons

2008-2009

ADDV pour NINTENDO Animateur de réseau Sud-Ouest GMS et GSS, Sud-Ouest Mise en avant Wii et DS et théâtralisation en magasin Management d'équipe et pilotage de l'activité Développement du chiffre d'affaire et des ventes additionne

2004-2008

TWINNER EVO 2, Tignes et Val d'isère Animateur de réseau, Montagne Management d'équipe :recruter,former et intégrer Gestion des flux de marchandises Ouvertures et Fermetures de magasins sur les stations

Langues

- Anglais et Espagnol : courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Recruter : définir un profil, réaliser des entretiens d'embauche, évaluer, former et intégrer
- Coordonner les équipes en respectant la législation du travail : planifier l'activité, anticiper les besoins en personnel

- Organiser l'activité et répartir le travail
- Promouvoir sa société
- Prendre en compte la demande client et gérer la satisfaction client au quotidien
- Assurer la qualité de service
- Appliquer et contrôler la conformité de la politique commerciale et de services
- Gérer et Animer une équipe en favorisant la cohésion et le sentiment d'appartenance grâce à un management de type participatif (Expert)