

**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 Controleur 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 Maitrise 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)