

Samy T. - Né
82100 Castelsarrasin
3 ans d'expérience
Réf : 1812141150

Chef de projet

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Midi Pyrenées, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010 : Bac +5 à PREPA HEC
Bac+5 et plus ou équivalent

Expériences professionnelles

06/2017 à ce jour :

CHEF DE PROJET chez Pro Direct

Définir les méthodes et les outils de traitement de l'information, Rédiger l'information produite (études, synthèses, rapports, bulletins, ...) et établir des prévisions, des évaluations, des recommandations, des perspectives, Présenter et diffuser les résultats, Développer un portefeuille clients et prospects.
Responsable Grand Comptes (Crédit Agricole, Natixis, Bien'Ici...).

09/2012 - 11/2015 :

Superviseur de Centre d'Appel chez Bsc sur Toulouse

Gérer des appels entrants, Gérer des appels sortants,

Construire un argumentaire de vente, Définir des objectifs commerciaux, Contrôler la qualité du discours et de l'argumentaire des téléopérateurs, Définir des besoins en formation, Recruter du personnel, Former du personnel à des procédures et techniques, Vérifier les éléments d'activité et de gestion administrative du personnel

01/2012 - 08/2012 :

Responsable Département chez Wanted sur Toulouse

Définir des objectifs de vente, Organiser une unité de vente, Agencer un espace de vente, Organiser des animations commerciales, Contrôler l'application des procédures d'hygiène et de sécurité, Déterminer des actions correctives, Superviser la gestion des stocks, Analyser les données d'activité de la structure et identifier des axes d'évolution, Mettre en place des actions de gestion RH

Atouts et compétences

Définir les méthodes et les outils de traitement de l'information, Rédiger l'information produite (études, synthèses, rapports, bulletins, ...) et établir des prévisions, des évaluations, des recommandations, des perspectives, Présenter et diffuser les résultats, Développer un portefeuille clients et prospects. Responsable Grand Comptes (Crédit Agricole, Natixis, Bien'Ici...). Gérer des appels entrants, Gérer des appels sortants, Construire un argumentaire de vente, Définir des objectifs commerciaux, Contrôler la qualité du discours et de l'argumentaire des téléopérateurs, Définir des besoins en formation, Recruter du personnel, Former du personnel à des procédures et techniques, Vérifier les éléments d'activité et de gestion administrative du personnel

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Actualité, Economie,
Musique, Voyages