

Mehd A. - Né
94000 Vitry Sur Seine
19 ans d'expérience
Réf : 1901281626

Chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

1998 : Bac à Lycée Planchat sur Paris
Baccalauréat Sciences et Techniques de Laboratoire (STL)

Expériences professionnelles

09/2016 à ce jour :

Chef des ventes chez Groupe Geoxia- Maison Familiale Constructeur De Maison Individuelle La Queue En Brie sur Corbeil-essonne

Utilisation et maîtrise du logiciel CRM

- Gestion d'un portefeuille client
- Organisation du planning d'un géomètre et d'une chargée de clientèle
- Management de 5 vendeurs
- Progression du nombre de vente de 30% sur les 2 points de vente
- Réorganisation et recrutement sur les 2 agences commerciales
- En charge des relations avec les partenaires financiers

01/2013 - 06/2016 :

Responsable commercial chez Société Ezebat Activités Menuiseries Extérieurs, Cuisine Et Salle De Bain

Formation et suivi des équipes commerciales afin d'assurer l'introduction progressive de nouveaux produits sur la Région Parisienne. Clientèle de Particuliers et Professionnelles.

- Développement et introduction de nouvelles politiques de L'entreprise.
 - Augmentation du bénéfice de 60% ainsi que la marge de l'entreprise.
- Management de 7 Vendeurs sur les 2 points de Ventes

10/2008 - 12/2012 :

Associé et Directeur d'Agence chez Société Isoconfort sur Brie Comte Robert

Recrutement, formation, gestion des Ressources Humaines

- Prospection, gestion de projet, suivi clientèle
- Force de Vente de 8 Commerciaux

01/2002 - 08/2008 :

Directeur d'Agence chez Société Clair De Baie sur Clamart

Responsable du recrutement des nouveaux salariés.

- Mise en place d'une équipe commerciale - encadrement de la force de vente
- Objectif atteint avec 70% en plus sur les ventes - positionne l'agence N°1 en France

01/1999 - 11/2001 :

Vendeur puis responsable commercial chez Société Isorama sur Créteil

Prospection et suivi de clientèle auprès des particuliers.

- Chargé du recrutement et de la dynamique d'équipe composée de 10 commerciaux et téléprospecteurs

Atouts et compétences

- Formation et développement du personnel
- Gestion des comptes clients
- Développement budgétaire
- Gestion des ressources humaines

Responsable des opérations, investi, efficace en encadrement d'équipe, management et motivation

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Natation -Football