

Lemonnier C. - Né
83210 Sollies Pont
32 ans d'expérience
Réf : 1904250806

Responsable d'exploitation transports frigorifiques

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Transport et Manutention.

Formations

1982 :

Gestion des anomalies dans le secteur du transport

Expériences professionnelles

1995 - 2017 :

Responsable SAV chez Chabas Fleurs

Relation clientèle physique et téléphonique, accueil des clients, réception des marchandises, gestion des expéditions et des livraisons, mise en place d'améliorations liées à la politique Qualité de l'entreprise, auditeur qualité interne sur différents sites à la demande de la Direction, participation aux réunions de Direction mensuelles

1993 - 1994 :

Responsable commercial transports chez Transports Tle sur Hyeres

1982 - 1982 :

commercial assurances vie chez Agf sur Toulon

1982 - 1992 :

Responsable commercial chez Transports Tfe sur La Farlede

1981 - 1981 :

Pupitre informatique chez Ifremer

1980 - 1981 :

Opérateur/pupitre en informatique chez Matra Et Framatome

Atouts et compétences

Améliorer une procédure qualité

Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution

Assurer la communication interne

Concevoir des indicateurs de performance

concevoir les modalités de prestation

Concevoir les modalités de prestation et les conditions de réalisation de transport avec la clientèle ou les prestataires

Contractualiser une prestation

Contrôler l'application d'une procédure

coordination d'une équipe

coordonner des actions de transports
Coordonner des opérations d'entreposage
Coordonner des opérations de transport de produits périssables
Coordonner des opérations de transport multimodal
Définir une stratégie commerciale
Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
Développer une stratégie commerciale
finaliser une prestation
Gestion administrative
identifier des axes d'évolution
Logiciel de gestion clients
Logiciel professionnel d'exploitation de transport routier
Logiciel tableur
Management
Mener des opérations de transport en relation avec une clientèle internationale
mettre en place des actions gestion RH
Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
Modalités de traitement des litiges
Négocier une prestation
Organisation de la chaîne de transport national et international
Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique internationale
Outils de planification
Participer à l'élaboration d'une stratégie de relation clientèle
Proposer des axes d'amélioration
Proposer des axes d'évolution
Proposer des solutions techniques à un client
Prospecter de nouveaux clients
Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)
Recueillir l'avis et les remarques d'un client
Service Après Vente (SAV)
suivre un budget
superviser la gestion adm du personnel