

Pascal G. - Né en 2021
60620 Oise
22 ans d'expérience
Réf : 1904251518



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2008 : Formation

Formation Chef Avion : Gestion des opérations (handling, fuelling, flight plan, catering)

1993 : Bac +2

BTS Action Commerciale

1991 : Brevet

Brevet de Technicien Hôtelier et Brevet d'Étude Professionnelle de restauration

Expériences professionnelles

2009 - 2019 :

RESPONSABLE COMMERCIAL chez Gate Aviation, Afghanistan

- Gérer le suivi des contrats, les devis et la fidélisation du portefeuille clients existants (grands comptes Europe et Amérique du Sud).
- Créer et développer un portefeuille clients. 30 Clients dont 15% en Amérique du sud.
- Progression du CA 45% soit 650 millions d'Euros.
- Analyser et proposer un conseil technique aux clients et prospects : Apporter une offre adaptée.
- Mise en place de la stratégie de fidélisation clients : CRM 2014.
- Participer à l'organisation du stand pour le salon de l'aéronautique de Sao Paulo et Dubaï tous les 2 ans : Négociation des coûts, gestion de la logistique et du transport.
- Résultats clefs : Prise de contacts : 120 prospects identifiés.

2000 - 2007 :

SUPERVISEUR DE VOLS/COMMERCIAL chez Lsg Sky Chefs sur Roissy Cdg

- Superviser et contrôler les prestations en termes de produits, services et coûts selon le cahier des charges des compagnies aériennes
- Respecter les procédures d'hygiène (HACCP). Audit/procédures internes tous les 3 mois
- Répondre aux appels d'offres (compagnie TAM, Air Transat)
- Animer une équipe de 50 personnes
- Coordonner et planifier les opérations soit 3000 plateaux/jour)

1995 - 2000 :

DIRECTEUR ADJOINT chez Club Maillot sur Paris

- Contrôler et clôturer les caisses et gestion administrative
- Animer, fédérer et mobiliser les équipes autour de la stratégie commerciale du site
- Participer à l'organisation du travail et à la mise en oeuvre des plannings
- Appliquer et faire appliquer les règles de sécurisation des flux financiers
- Gérer les stocks de produits et les dates limites de consommation

1994 - 1995 :

MAITRE D'HoTEL chez Cabinet Du Premier Ministre (sn)

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit :), Portugais (Oral : courant / Ecrit :), Italien (Oral : commerciale / Ecrit :)

Logiciels

Gaëtan, Pélican, Sage, Microsoft Office

Atouts et compétences

- Gérer le suivi des contrats, les devis et la fidélisation du portefeuille clients existants (grands comptes)
- Créer et développer un portefeuille clients.
- Analyser et proposer un conseil technique aux clients et prospects.
- Mise en place de la stratégie de fidélisation clients.
- Participer à l'organisation du stand pour des salons

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyage, football, bricolage et jardinage