

Michel G. - Né
77220 Tournan-en-brie
22 ans d'expérience
Réf : 1909251046



Responsable de l'administration des ventes

Ma recherche

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

Formations

1996 :

DEESMA : Diplôme Européen d'Etude Supérieure en Marketing

1994 : Bac +2

BTS action commerciale

1992 : Bac

Bac comptabilité Gestion

Expériences professionnelles

03/2017 à ce jour :

Responsable de l'administration des ventes chez Rouquette - Distribution De Gros De Boissons Et Epicerie

- Création et analyse des tableaux de bord nécessaires au suivi, des résultats commerciaux, des promotions, des achats,
- Mise à jour tarifs, veille au respect de la politique tarifaire, suivi des anomalies de facturation,
- Gestion des conditions commerciale

2001 - 2017 :

Responsable de l'administration des ventes, des achats chez - Umhs (63 M€) Distribution De Fournitures Destinées à L'industrie Et Au Bâtiment

- Gestion fonctionnelle de la force de vente, définition des objectifs, des secteurs,
- Création et analyse des tableaux de bord pour le suivi des ventes, des offres de prix, des résultats commerciaux, des promotions,
- Analyse de la gestion des approvisionnements, des stocks, de la vie des articles,
- Administrations des achats, veille au respect de la politique tarifaire,
- Analyse et mise en place de développement du logiciel commercial, Idéfi,
- Formation au logiciel commercial Idéfi, notamment lors de rachats de magasins,
- Gestion des inventaires

2000 - 2000 :

Commercial sédentaire responsable grands comptes chez Umhs

Suivi de clients grands comptes : Recherche produits, négociations fournisseurs, suivi des dossiers clients, gestion des livraisons, suivi des facturations, règlement des litiges

1999 - 1999 :

Service achats - après-vente chez Maser Engineering (8 M€) Société Spécialisée Dans La Recherche Et Le Développement De L'industrie Hydraulique Et Climatique

Recherche de nouveaux fournisseurs, négociations d'achats et de ventes de pièces détachées.
Suivi de dossiers fournisseurs et clients, traitement des litiges clients et fournisseurs

1996 - 1999 :

Responsable boutique accessoires chez Conforama (540k€) Magasin Indépendant sur Melun

Prise en charge de la boutique accessoire à son ouverture,

Négociations fournisseurs, référencement,

Gestion des gammes de produits, des litiges, des bonifications, des stocks,

Vente directe au client final

Logiciels

Office, AS 400, Oracle

Atouts et compétences

- Gestion fonctionnelle de la force de vente, définition des objectifs, des secteurs,
- Création et analyse des tableaux de bord pour le suivi des ventes, des offres de prix, des résultats commerciaux, des promotions,
- Analyse de la gestion des approvisionnements, des stocks, de la vie des articles,
- Administrations des achats, veille au respect de la politique tarifaire,
- Analyse et mise en place de développement du logiciel commercial, Idéfi,
- Formation au logiciel commercial Idéfi, notamment lors de rachats de magasins,
- Gestion des inventaires

Centres d'intérêts

Pratique du V.T.T., randonnée, bricoleur aguerri