

Yener Y. - Né
83500 La Seyne-sur-mer
15 ans d'expérience
Réf : 2003251051

Manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2019 : Bac +2 à ENACO sur La Seyne-sur-mer
BTS Management des Unités Commerciales en Management

2007 : Bac Pro à ITEVEC St Germain sur Saint-germain-en-laye
BAC Force de Vente

2003 : BEP à Camille Claudel sur Breuil-bois-robot
BEP Vente Action Marchande en Vente action marchande

Expériences professionnelles

04/2019 - 2019 :

Manager conducteur de chantier chez Identy Sign sur La Ciotat

Manager spécialisé en agencement pharmacies.

Encadrement d'une équipe de 20 collaborateurs, dont 10 sous-traitants du bâtiment.

Prospection de fournisseurs, rédaction des descriptifs aux artisans, coordination des corps de métiers, agencement sur plan, mise au point d'une stratégie commerciale, communication lors des petites réunions briefing et débriefing effectués matin et fin de journée.

Supervision des équipes du bureau et sur le terrain. Motivation, cohésion, mise en place de challenge. Reporting à mon supérieur hiérarchique

09/2018 - 2019 :

Manager chez Chd sur La Garde

- Recrutement de 7 commerciaux
- Formation sur le produit de la menuiserie
- Mise en place d'une stratégie de communication
- Suivie de l'équipe
- Challenge
- Développement
- Politique de fidélisation
- Réunion suivie, cohésion et reporting

01/2016 - 2018 :

Manager, importation vente et location de véhicules chez Kyc - Idf sur Alger, Algerie

Gestion de magasin de location de véhicule, sous-traitant de "Rent a car", un parc de 70 véhicules, une équipe de 30 collaborateurs. Recrutement et management des 20 chauffeurs, 7 commerciaux dont 3 B to B et 4 B to C, reporting quotidien à mes supérieurs, suivie des clients via l'administration, suivie équipe terrain, mise au point de plan de fidélisation, surveillance du parc. Le "Rent a Car" a reçu les félicitations de la maison mère durant mes 2 années, record du CA

08/2013 - 2013 :

Distributeur publicitaire chez Mediapost sur Six-fours-les-plages

Travail saisonnier de distribution publicitaire en boîte à lettre. Cela m'a permis de connaître parfaitement notre région

04/2013 - 2016 :

Gérant d'entreprise chez Var Distribution sur Toulon

Création d'une société de communication publicitaire comme "Adrexo" ou "Mediapost", une équipe de 10 collaboratives commerciaux et colporteurs. B to B politique de prospection, de vente, de reporting, d'engagement et de suivi client. Zone géographique le VAR en 4 ans acquisition de 550 clients petites et moyennes entreprises.

01/2013 - 2013 :

Manager commercial chez Habitat.com sur Toulon

- Recrutement d'une équipe de 5 commerciaux
- Formation aux produits de la menuiserie
- Mise en oeuvre d'une prospection téléphonique avec objectif RDV et de porte à porte
- Challenge journalier briefing la 1ère heure le matin et débriefing la dernière heure le soir
- Reporting
- Mise en place de plan commercial
- Gestion du suivi client avec une politique de fidélisation
- Entretien de la cohésion

01/2009 - 2013 :

Manager centre d'appel chez Prospect Solution, Algerie

Gestion d'un plateau de 50 téléprospecteurs francophones. Je recrutais, formais, diverses équipes en collaboration avec 5 chefs d'équipes qui transmettais les informations. 5 équipes, car 5 produits différents (orange internet, Numéo, produits de la menuiserie) externalisation du travail. Reporting mat

10/2005 - 2008 :

Responsable commercial alternant chez Amaris Equipment sur Coignières

- Responsable d'un portefeuille client B to B dans une entreprise internationale
- Prospection des clients en France
- Devis, vente, facturation
- Prospection des fournisseurs aux USA, Chine, Italie, Turquie
- Négociation clients/fournisseurs
- Après l'obtention de mon BAC, manager d'une équipe de 3 commerciaux

07/2004 - 2005 :

Technico-commercial chez Entreprise Fabbroni Climatisation Electricité sur Sorel-moussel

- Durant les vacances scolaires.
- Sous-traitant du leader mondial des machines industriel de déshumidification "MUNTERS"
- Prospection et vente des appareils B to B
- Pose, installation et mise en service des appareils en milieu industriel (central EDF, chambre froide Rungis, les divers ponts de France : Normandie, Tancarville, Millau...)
- Gestion et formation d'un apprenti

01/2004 - 2004 :

Commercial terrain chez Sarl Clos Des Vignerons sur Saint-andré-de-l'eure

- Pendant les vacances scolaires et week-end
- Prospection et vente de vins de Bordeaux

01/2002 - 2002 :

Vendeur vêtements de renommé chez Gap France sur Paris

Vendeur de vêtement de mode chez GAP à St Lazare Paris, celui qui réalise le plus gros CA de tous les GAP de France, et des concours du meilleur vendeur de France étaient organisés, et je fus élu "meilleur vendeur de France" à 3 reprises.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Arabe (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Encadrement d'une équipe. Prospection de fournisseurs, rédaction des descriptifs aux artisans, coordination des corps de métiers, agencement sur plan, mise au point d'une stratégie commerciale, communication lors des petites réunions briefing et débriefing effectués matin et fin de journée. Supervision des équipes du bureau et sur le terrain.

Centres d'intérêts

Associations, sport