

**Huseyin T.** - Né en 1980  
**88100 Saint-dié-des-vosges**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2104281428**

## Directeur commercial et marketing

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2009** : Formation à ICN BUSINESS SCHOOL  
Ecole supérieur de commerce

**2002** : Bac +3 à faculté de droit de Nancy sur Nancy  
Licence en droit, droit du travail

**1998** : Bac  
Baccalauréat série D, sciences et mathématiques

### Expériences professionnelles

---

**2020 à ce jour** :  
Directeur commercial et marketing chez Acoris sur Nancy

**2017 - 2020** :  
Directeur du service client chez Probtpt sur Nancy  
Pilotage de 4 services avec les managers (gestion et commercial)  
Définition des objectifs d'activité, suivi et animation  
Suivi des indicateurs qualité, suivi du budget  
Accompagnement des managers  
Définition de la stratégie régionale et mise en oeuvre

**2013 - 2017** :  
Directeur régional en assurance chez Mapa Assurances  
Pilotage des 12 agences (management, RH, suivi du budget)  
Plan d'actions, suivi des portefeuilles

**2011 - 2013** :  
Responsable du développement chez Mutuelle St Germain sur Paris  
Management de commerciaux et actuaire, vente grands comptes :  
Air liquide, Valeo, BPCF ...  
Définition du plan commercial et du plan Marketing

**2009 - 2011** :  
Directeur de Concession chez Jrs, Honda sur Metz  
Gestion financière de la concession : établissement du budget et suivi  
Management d'équipe  
Plan de développement : plan de communication, plan commercial

Relation avec le constructeur, les marchands  
Manifestation extérieur  
VN= 200 ; V0= 120

**2004 - 2009 :**

Responsable du développement -Région Est chez Mutuelle Intérial

**2002 - 2004 :**

Commercial en assurance chez Gan Assurance sur Nancy

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Management :

Équipes > 80 personnes, 9 managers

Direction de réseau

Recrutement

Commercial et Marketing

Accompagnement terrain et vente

Déploiement de méthode de vente

Analyse de marché et plan marketing

Conception de nouvelle offre, segmentation selon les cibles

Pilotage et stratégie

Définition de plan de développement

Suivi des indicateurs et animation

Gestion :

Contentieux et réclamation

Relation client, plateforme téléphonique

Suivi du portefeuille clients

Budget et Finance

Etablissement de business plan et son suivi

## Permis

---

Permis B