

Samuel M. - Né en 1985
95350 Saint-brice-sous-forêt
11 ans d'expérience dont 5 à l'étranger
Réf : 2106291821

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2011 : Bac +4 à University of Massachusetts sur Boston, Angleterre
Bachelor of Science Business Management (BAC+4)

2001 : BEP à Lycée Blaise Cendrars sur Sevran
BEP Electrotechnique

Expériences professionnelles

01/2014 à ce jour :

Support IT Traducteur Anglais-Français chez Helpline sur Noisiel

- Traduction de documents techniques IT (fiches de procédures, cahiers des charges)
- Secteur Bancaire (Banque De France & Investment Banking)
- Résolution d'utilisateur via prise en main à distance ou escalade

2008 - 2011 :

SALES MANAGER ASSOCIATE chez Best Buy sur Boston, Angleterre

- Assurer le développement de la marque et la visibilité des produits
- Responsable d'une croissance de 18% des ventes par an
- Initier et suivre les comptes stratégiques pour l'entreprise, en propre ou avec l'appui d'un commercial grands comptes.
- Mener les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats
- Contribuer à la gestion administrative du personnel et à la paie
- recrutement, intégration et évaluation du personnel
- Chargée de formation du personnel en communication

2004 - 2006 :

ASSISTANT CONSULTANT FINANCIER chez Tech Driving School sur Boston, Angleterre

- Chargée de l'élaboration des actes sur l'ensemble du domaine comptable.
- Recommandez des solutions spécifiques permettant d'optimiser l'efficacité des moyens et plans d'actions engagés au financement
- Suivi de la réglementation financière, de l'établissement des actes de gestion ainsi que de la diffusion des informations relatives au fonctionnement du service.
- Assurer les budgets, statistiques et les déclarations fiscales.
- Analyses des comptes

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Espagnol (Oral : commerciale / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Assurer le développement de la marque et la visibilité des produits
- Responsable d'une croissance des ventes par an
- Initier et suivre les comptes stratégiques pour l'entreprise, en propre ou avec l'appui d'un commercial grands comptes.
- Mener les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats
- Contribuer à la gestion administrative du personnel et à la paie
- recrutement, intégration et évaluation du personnel
- Chargée de formation du personnel en communication

Permis

Permis B