

Grégory P. - Né en 1972
13090 Aix-en-provence
16 ans d'expérience
Réf : 2108231608

Directeur des ventes

Ma recherche

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

Formations

1997 : Bac +4

Maitrise AES, option Gestion des Ressources Humaines

- Mémoires traités : La communication Interne - Investissement en Ressources Humaines - Le plan de formation
- Formation : Séminaire Central de Management, Leadership Situationnel, Evaluation managériale par Opteaman

1993 : Bac +2

BTS Force de Vente

Expériences professionnelles

09/2008 à ce jour :

Directeur des Ventes Sud chez Quincaillerie Et Plomberie Pour Les Professionnels Du Bâtiment sur Caen

Animation d'une équipe de 5 chefs des ventes et 38 commerciaux

- Etablissement de la stratégie de développement de la Direction
- Mise en place des offres marketing et Internet
- Recrutement et Formation des Chefs des Ventes
- Création des budgets et objectifs

09/2004 - 08/2008 :

Directeur Régional des Ventes chez Berner, Consommable Pour Les Professionnels Du Bâtiment sur Auxerre

- Management de 8 Chefs des ventes
- Animation de 70 VRP Exclusifs
- Responsable de l'atteinte des objectifs CA et marge
- Résultats de mes actions : Créations de 21 postes de VRP, 2 postes de Chef des Ventes, promotion interne de 2 Directeurs Régionaux venant de mon équipe, baisse du Turn Over de 48% à 32%
- Stratégie de développement, Croissance à 2 chiffres depuis 3 ans
- Collaboration avec le marketing pour créer les offres promotionnelles et les nouvelles gammes
- Mise en place d'outils de suivi de l'activité commerciale, Formation des Chefs des Ventes

2001 - 2004 :

Responsable de Réseau chez Lidl, Hard Discount Alimentaire

- Animation de 6 à 8 magasins
- Management de 60 à 80 personnes selon la saison
- Responsable des ouvertures de magasins
- Mise en place de modèles de référence de l'enseigne

Responsable du recrutement et de la formation des chefs magasins, adjoints, chefs caisse, caissières

Inspection des magasins, préparation des différentes commissions (sécurité, hygiène,....)

Ouvertures de 2 magasins (Marseille, Ste Maxime)

Création d'outils de gestion pour affiner les résultats économiques (inventaires, CA)

1997 - 2001 :

Animateur de secteur chez Norauto, Equipement Et Réparation Automobile

- Animateur de 4 magasins - 1999-2001

- Ouvertures de magasins (Le Cannet, Manosque)- 1999

- Directeurs des ventes en magasins - 1997-1999

- Vendeur évolutif - 1997

Garant du CA et de la politique commerciale de l'enseigne

Coordination des différents pôles d'un magasin (Atelier, Caisse, Magasin)

Gestion des flux de marchandises et des marges

Animation des équipes de vente magasin

Mise en oeuvre d'opérations spécifiques en fonction des caractéristiques des magasins

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Etablissement de la stratégie de développement de la Direction

- Mise en place des offres marketing et Internet

- Stratégie de développement

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sorties en VTT, Golf, Cinéma, Tir Sportif