

Olivier T. - Né en 1967

--

29 ans d'expérience

Réf : 2112190927

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1985 : à Institut d'Enseignement Supérieur de Namur

Commerce - Spécialisation Marketing/ Délégation commerciale

Expériences professionnelles

2010 - 03/2013 :

Sales Manager Belgique chez As Solar Benelux

Energies Renouvelables

Responsabilité de 5 collaborateurs

Licenciement économique

2008 - 2010 :

Délégué Technico-Commercial chez Wallonie/decoline (textile Et Décoration De La Fenêtre / B To B)

2006 - 2008 :

Key Account Manager chez Cellier Des Dauphins-jaillance-wolfberger-buzet, Belgique

B to B

Bilan :Référencement optimisé et progression moyenne de 12%

Responsabilité de 2 collaborateurs

2006 - 2006 :

District Manager intérimaire d'un réseau de boutiques de prêt-à-porter chez Cogemax

Responsabilité de 35 collaborateurs

1984 - 2006 :

Directeur chez Mr. Bricolage - Ambiance & Styles

B to B & B to C

Bricolage - Décoration - Mobilier - Arts de la Table (Gros & Détail)

Effectif 15 personnes

Langues

Néerlandais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

☐MANAGEMENT

- En tant que membre de Directoire : information, sensibilisation, et stratégie d'accompagnement individualisé de franchisés. dans leur implantation, organisation et gestion de personnel.
- Création, organisation et développement d'un Centre de Profit 25 années durant.
- Recrutement, formation et évaluation de personnel.
- Animation et motivation des équipes commerciales + back office
- Gestion de personnel.
- Définition des stratégies en matière de recrutement et d'évolution de personnel.
- Transmission et application de la politique commerciale de l'entreprise.
- Veille de la bonne tenue des points de vente dans le respect du haut standard de qualité de ceux-ci.
- Veille de la bonne connaissance des produits par le personnel de vente.
- Analyse des performances commerciales et humaines.
- Motivation, orientation et épaulement des équipes.
- COMMERCIAL
- Définition et mise en oeuvre de politiques commerciales.
- Création, Animation et Prospection des réseaux de distributeurs et prescripteurs.
- Négociation de partenariats, gros contrats.
- Fixation des objectifs en volume, marge et qualité.
- Définition et suivi des stratégies de communication marketing et promotions des ventes, de l'image, du concept et des partenariats.
- Identification des opportunités du secteur.
- Achat & Vente.
- Force de proposition.
- Connaissance et expertise des marchés Wallon, Flamand, Français et Luxembourgeois

Permis

Permis B