

Eddy L. - Né en 1975
40290 Habas
16 ans d'expérience
Réf : 2204271018

Responsable des ventes

Ma recherche

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

Formations

1996 : Formation à GEFODIS sur Corbie

Formation professionnelle en contrat de qualification Responsable en Grande Distribution

1993 : Bac à Lycée Jules Mousseron sur Denain

Niveau BAC D

Expériences professionnelles

2012 - 2012 :

Responsable de Clientèle Carterie Traditionnelle chez Sas Groupe Editor sur Aix En Provence

2010 - 2011 :

Responsable national des ventes chez Miro Sas sur Décines Charpieu

- Vente de produits de grande consommation dans le secteur de la grande distribution avec accords centralisés et avec une clientèle d'indépendants
- Remise en place d'outils de suivi de la performance.
- Mise en place d'un projet de triple partenariat Casino-Fantabijoux-Miro où nous assurons uniquement la force de vente et les services de suivi associés.
- Interface entre la force de vente, le marketing et la logistique.
- Utilisation d'outils informatiques tels que l'ERP et Office.
- Restructuration de la force de vente de 19 personnes à 16 personnes.
- Proposition de restructuration progressive de la force de vente avec un objectif de 15 personnes.
- Mise en application d'un nouvel accord d'entreprise sur les 35 heures avec avenant à tous les contrats de travail de la force de vente.
- Formation de 2 Attachés commerciaux.
- Gestion des problèmes conjoncturels de l'entreprise et propositions de stratégies

2008 - 2010 :

Attaché commercial/Chef de secteur sur Décines Charpieu

- Reprise d'un secteur en perte de vitesse et stabilisation de celui-ci.
- Renouvellement d'accords commerciaux et développement par la prospection.
- Soutien de 3 Attachés commerciaux dans leurs diverses activités.
- Formation d'1 Attaché commercial

2004 - 2008 :

Attaché commercial chez Miro Sas sur Décine Charpieu

- Doublement du CA.
- Développement du portefeuille de clients par la prospection.
- Mise en place de nouveaux accords commerciaux

1996 - 2004 :

Responsable département Bazar/Textile chez Intermarche sur St Pardoux-isaac

- Augmentation du CA de 50% sur les 3 premières années.
- Stabilisation de l'activité (croissance entre 2 et 5% par an) suite à la politique de zone commerciale : pas de concurrence directe entre les acteurs de la zone (réduction de certains linéaires pour ne pas fragiliser les spécialistes ex : BRICOMARCHE).
- Encadrement d'une équipe de 3 personnes dont 1 apprenti durant toute la période

1993 - 1995 :

Service National, Sous-officier au poste de chef d'escouade de transport

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- stratégies de développement commercial
- Développement du portefeuille de clients par la prospection.
- Mise en place de nouveaux accords commerciaux

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Jardinage, informatique (Hardware).