

Gregory O. - Né en 1987
27110 Venon
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2208161338

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2006 : Bac Pro à ECOFIC
BAC PRO COMMERCE

2004 : BEP à GRETA
BEP ELECTRONIQUE

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :

VRP exclusif chez Geoxia sur Evreux

Définition précise des attentes et demandes des clients et prospects. Commercialisation d'habitats individuels auprès de clients particuliers, recherche de terrains, aide à la conception des projets de construction, suivi des travaux.

Mise à jour du fichier clients sur le CRM, montage des dossiers et établissement des contrats

2019 - 2021 :

Chef de rayon chez Leclerc sur St Pierre Les Elbeuf

Planification d'un calendrier d'animations en rayon afin de permettre aux clients de découvrir des produits.

Gestion méticuleuse du processus d'approvisionnement. Recherche permanente de nouvelles sources d'approvisionnement Gestion attentive des stocks

2018 - 2019 :

Directeur region chez Chaussea - Region Centre

Gestion du démarrage et de l'ouverture de nouveau magasin.

Gestion du merchandising et de l'aménagement des points de ventes. Recrutement de directeur de magasin, adjoint, étude et tri des candidatures, conduite des entretiens d'embauche, évaluation des compétences et sélection des meilleurs profils, intégration des recrues.

Veille à la bonne tenue des espaces de vente et à leur propreté, mise en oeuvre d'actions correctives le cas échéant

2015 - 2018 :

Directeur de magasin chez Chaussea - Region Centre

Mise en place des collections selon l'identité de la marque.

Zoning : aménagement de points de vente.

Sensibilisation des équipes de vente à la mise en valeur des produits afin d'optimiser les ventes.

Encadrement du personnel, animation de briefs pour présenter les objectifs et le programme de l'activité, fédération des collaborateurs autour des valeurs de

l'entreprise, veille à la cohésion de l'équipe.

Suivi des indicateurs de performance, élaboration de stratégies commerciales pour renforcer le développement du chiffre d'affaires et atteindre les objectifs fixés

2010 - 2014 :

Responsable magasin chez Districenter

Encadrement du personnel , animation de briefs pour présenter les objectifs et le programme de l'activité, fédération des collaborateurs autour des valeurs de l'entreprise, veille à la cohésion de l'équipe. Suivi des indicateurs de performance. Traitement des réclamations et des litiges

2008 - 2010 :

Directeur de magasin chez Gemo - Centre

Formation des différents membres de l'équipe.

Gestion du démarrage et de l'ouverture d'un nouveau magasin. Gestion du merchandising des produits

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Négociation commerciale
- Gestion commerciale
- Aisance relationnelle
- Reporting commercial
- Analyse des indicateurs commerciaux
- Merchandising
- Suivi des stocks

Permis

Permis B