

Cédric D. - Né en 1980
83570 Carcès
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2209300726

Responsable commercial et technique / responsable magasin

Ma recherche

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

Formations

2012 : Diplôme
Qualibois

2000 : Bac +2
BTS FEE génie climatique

Expériences professionnelles

2013 - 2019 :

RESPONSABLE COMMERCIAL et TECHNIQUE chez Frigelec sur Gap

Vente et pose de cuisines professionnelles : gestion des équipes commerciales (commerciaux et 1 assistantes commerciale) et techniques (poseurs et SAV) planning, poses et devis S.A.V, relances clients, commande des pièces, animation commerciale, réunion, suivi des devis, des ventes et de la marge. Facturation et gestion CRM

2012 - 2013 :

RESPONSABLE MAGASIN chez Wanders sur Gap

Gestion commerciale du magasin (animation, devis, relances, litiges, etc) et de l'équipe de pose (pose, S.A.V, commande des pièces et ramonages)

2010 - 2012 :

ANIMATEUR RESEAU chez S.o.d.e.e.r sur Aix En Provence

Franchise avec 30 franchisés, animation, formation, dimensionnements et chiffrage PAC

2007 - 2009 :

RESPONSABLE MAGASIN chez Clim Plus Filiale Dsc (st Gobain) sur Aubagne

gestion de l'agencement, du stock et des inventaires. Animation commerciale du point de vente (mise en avant produits, création promo, évènements, etc). Mise en place de formations produits et techniques pour les clients. Établir et relancer les devis

2000 - 2007 :

CHEF D'EQUIPE chez Armee De Terre sur Dieuze

13eme régiment de dragons parachutistes

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Management : Commercial, technique, animer, conseiller, coordonner, gérer et recruter

Animation d'équipes commerciales

Coordination des services commerciaux et techniques afin fluidifier la réactivité et le service client

Contrôle et reporting des résultats, veille concurrentielle

Recrutement de mon équipe

Management d'un centre de profit

Gestion technique: Valider, Contrôler, Accompagner, planifier

Gestion des plannings de poses et d'interventions

Commande en fonction des besoins: pièces SAV

Sélection et négociation avec les différents fournisseurs, ainsi que pour l'outillage et les consommables

Gestion flotte véhicules

Devis SAV, facturation et relance clients

Gestion compte exploitation

Développement commerciale : Négocier, Animer, Gérer, Développer le chiffre d'affaire

Encadrement d'équipe de commerciale, mise en place réunion hebdomadaire, suivi des marges et des ventes

Mise en oeuvre de la politique commerciale

Support et conseil clientèle dans le développement des parts de marché et des partenariats

Mise en place d'opérations commerciales

Accompagnement en clientèle

Formation commerciale, montée en compétence de mon équipe

Permis

Permis B