

**Yohann T.** - Né en 1983  
**95270 Chaumontel**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 2302221050**

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2002** : Bac Pro sur Paris  
BAC PRO Comptabilité

**2001** : BEP sur Chantilly  
BEP Comptabilité

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 2022** :

Responsable commercial chez Société Prodiges Moto sur Asnières Sur Oise  
Gestion commerciale, négociation achat et vente avec les acheteurs et les vendeurs.  
Gestion administrative clients fournisseurs pièces accessoires véhicules.  
Devis, facturation. Mise en place de collaboration avec différents garages ou fournisseurs

**2008 - 2016** :

Responsable commercial chez Sarl Les Vins Charles Verneuil sur Chaumontel  
Vente directe en BtoB et BtoC.  
Management de personnes (15 Commerciaux et 5 Téléprospecteurs) sur 2 sites.  
Chargé de recrutement et de l'établissement des différents contrats de travail.  
Gestion des fournisseurs, des stocks, de la logistique et du service après-vente

**2005 - 2007** :

Clerc d'huissier de justice chez Scp Maître Perseau sur Luzarches  
Suivi administratif de dossiers des créanciers, recouvrement des sommes dues par remise d'acte et de décisions judiciaires. Déplacement auprès du Tribunal de proximité en tant que Représentant légal du Cabinet de Huissier de Justice

**2004 - 2005** :

Opérateur de saisie chez Securite Sociale sur Cergy-pontoise  
Saisie de remboursements des assurés

**2003 - 2004** :

Commercial Vente à domicile  
Prospection, prise de rendez-vous qualifiée et commercialisation de produits en BtoB et BtoC.  
Vente démarchage à domicile (porte-à-porte), téléprospection. Création nouveaux fichiers clients

**2002 - 2003 :**

Chasseur Alpin - Engagement volontaire chez Armée De Terre sur Bourg-saint-maurice

7ème BCA - Bataillon de Chasseurs Alpins

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Développement commercial, Management, Gestion

- Élaborer et gérer les budgets, maîtriser/réduire les coûts d'un service, recouvrir les créances
- Gérer une force commerciale itinérante ou sédentaire : recrutement, formation
- Créer et suivre les reportings : CA, marge, dépenses, recouvrement, portefeuille commandes, prévisions
- Développer les différents partenaires (prospector, négociateur, former, informer, animer...)

## Permis

---

Permis A Permis B

## Centres d'intérêts

---

moto, arts martiaux, football