

**Fayssal B.** - Né en 1984  
**54130 St Max**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 2311141506**



## Responsable des ventes

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**2015** : Formation sur Reims  
Coaching Management d'une Force de Vente et Commercial

**2005** : Bac +2 à CHARLES DE FOUCAULT sur Nancy  
BTS MUC - Management des unités commerciales

**2003** : Bac +2 à LYCEE ARTHUR VAROQUAUX sur Tomblaine  
BAC STT

### Expériences professionnelles

---

#### **03/2022 à ce jour :**

CHEF DES VENTES chez Ekipea sur Nancy  
Management: accompagnement et formation des commerciaux  
Gestion de projet  
Animation : organisation de l'activité et suivi de l'équipe  
Prospection et gestion de clientèle  
Analyser et piloter les chiffres de l'entreprise  
Participer à la construction de la politique commerciale nationale

#### **2010 - 2022 :**

Responsable commercial chez Solocal, Secteur Grand Est  
Encadrement d'une équipe de commerciaux (10 personnes)  
Développement de l'image de l'entreprise.  
Participation à la conception de formation interne et au management de projet.  
Animation et suivi de la stratégie commerciale du groupe  
CA généré par l'équipe : 6.5 Millions €  
Conseiller, vendre et assister les clients  
Proposer de nouveaux services aux clients pour les fidéliser (up sell, cross sell)  
Prospection de nouveaux clients au sein de leur entreprise et par téléphone

#### **2009 - 2010 :**

Directeur régional chez Vet'affaire sur Lorraine  
Accompagnement des Responsables de Magasin dans la réalisation de leurs missions  
Assurer le pilotage commercial et l'application de la politique de l'entreprise  
Garantir la gestion administrative et financière des magasins

#### **2008 - 2009 :**

Responsable commercial chez Puissance Air sur Nancy  
Encadrement de 11 techniciens  
Développement et maintien d'un portefeuille client  
Animation ,stratégie, organisation et suivie d'activité au quotidien

**2007 - 2008 :**

Responsable de magasin chez La Halle Aux Chaussures sur Haguenau  
Encadrement de 5 personnes  
Réorganisation de l'équipe et du fonctionnement

**2006 - 2007 :**

Responsable Adjoint chez La Halle Aux Vetements sur Laval  
Encadrement de 11 personnes  
Formation pour devenir Responsable

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

### Management

Gestion complète d'un centre de profit  
- Management d'équipe - Recrutement  
- Gestion de planning  
- Animation de réunion  
- Gestion des stocks et livraison

### Commerciales

- Capacités relationnelles  
- Veille et maîtrise de l'écosystème  
- Prospection, développement d'un portefeuille client  
- Expertise sectorielle  
- Sens du résultat  
- Suivi client  
- Fidélisation

### Formation

- Analyser les besoins de formations des équipes  
- Former et accompagner les équipes dans des parcours individualisés.  
- Faire monter en compétence les équipes  
- Encadrer et faire le suivi des actions de formation  
- Élaborer et animer des ateliers pédagogiques

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

### FOOTBALL

Licencier vétéran au FC ST MAX - ESSEY et très investi dans le fonctionnement du club

### BENEVOLAT

Bénévole au Secours Populaire de Nancy depuis 1an