

**Yann H. - Né en 1984**  
**44310 Saint-colomban**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 2312191402**



## Chargé d'affaires

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2022** : DTS en Gestion d'entreprises coopératives à l'école pour la for à CAPFINANCES Académie  
Formation certifiante conseiller en gestion de patrimoine

**2020** : Formation à CREDIT AGRICOLE  
Formation simulation Financement

**2007** : Bac +3 à IAE Poitiers  
Licence Professionnelle commerce et distribution

**2006** : Bac +2 à CIPECMA  
BTS Management des unités commerciales

**2004** : Bac +2 à IUT LA Rochelle  
DUT Techniques de commercialisation

### Expériences professionnelles

---

#### **09/2022 - 09/2023 :**

Commercial terrain - Conseiller financier chez Capfinances Rennes/crédit Agricole  
Développement de la relation client en proposant une solution client adaptée à leurs projets, préoccupations, motivations : fichier client prospect multiplié par deux / N-1.  
Record de chiffre d'affaires sur l'agence Rennes/Nantes : +96% d'augmentation des fonds collectés / N-1.  
Sensibilisation de l'équipe et des clients avec pédagogie sur les produits et services

#### **2008 - 2022 :**

Manager commercial chef de rayon chez Castorama sur Niort  
2008/2009 : Outillage : 1er en CA France en décembre 2009.  
2009/2012 : Electricité : 1er CA France en automatisme de portail.  
2012/2019 : Chauffage / plomberie : 2e France en raccordement poêle à bois, 2 e France sur les services pose et financement.  
2019/2022 : Salle de bains : développement du réseau de partenaires, de la pose et des services : 97% de taux de satisfaction sur les services.

#### **2006 - 2008 :**

Manager de rayon chez E. Leclerc sur Montaigu/montluçon/la Rochelle  
Rénovation complète de magasins : +33% de chiffre d'affaires sur le magasin de Montluçon en 2007.  
Négociation fournisseurs sur les budgets d'achat : obtention de budgets financiers pour l'agrandissement d'un magasin.  
Animation d'une équipe de 10 personnes.

Création d'un point restauration : création d'une enquête de satisfaction : 93% de taux de satisfaction, fidélisation

## Langues

---

Allemand (Oral : moyen / Ecrit : intermédiaire)

## Logiciels

---

Sap, Pack Office

## Atouts et compétences

---

Construire une stratégie commerciale pour localiser et identifier de nouveaux marchés / clients.

Visiter et prospecter activement une clientèle variée ; développer un portefeuille de clients.

Piloter les indicateurs de performance : KPI.

Évaluer les besoins des clients et proposer des solutions.

Assurer un reporting régulier de l'activité

Former, fédérer, transmettre

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Badminton en association

Football en salle

Rameur

Bricolage