

Né en 1984
44310 Saint-colomban
Plus de 10 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