

Amir L. - Né en 1996
69000 Lyon
5 ans d'expérience
Réf : 2403150751



Chef des ventes

Ma recherche

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

Formations

2019 : Bac +5 à IFAG LYON sur Lyon
MASTER 2 Manager d'entreprise

2017 : Bac +3 à IFAG LYON sur Lyon
BACHELOR Responsable Projet et développement d'Activité

Expériences professionnelles

2022 à ce jour :

RESPONSABLE D'AGENCE SUR BRON chez Sector Alarm sur Lyon

Préparer et présenter les projets de développement des agences auprès de la direction régionale (Bron et Limonest sur Lyon)

Suivi budgétaire et les analyses des comptes de résultats

Analyser les KPIs par équipes et mettre en place les plans d'actions correctifs le cas échéant

Prospection client grand comptes

Consolider, analyser et présenter les résultats en respectant les highway de Sector

Mise en place des plans d'action adaptés, en fonction des résultats observés et des axes de progrès identifiés

Animer, motiver et impliquer les équipes commerciales en lien avec les orientations stratégiques de l'entreprise et les plans d'actions commerciaux

Recrutements des 4 équipes d'agences

2020 - 2022 :

CHEF DES VENTES BTOB - BTOC chez Sector Alarm sur Lyon

Ouverture de la première agence Sector Alarm sur Limonest

Organiser et animer des réunions commerciales

Plan d'action - reporting

Management des équipes en salle et sur le terrain

Recruter et intégrer des nouveaux collaborateurs 8 commerciaux

Et 3 chefs d'équipe.

Gestion RH des collaborateurs

Dynamiser les ventes être garant des objectifs de l'entreprise

Gérer la gestion des stocks

Prospection client BTOB, BTOC

Objectif +60 clients /mois

2020 - 2020 :

GESTIONNAIRE PATRIMONIAL chez Banque Caisse D'épargne

Financement immobilier/ crédit

Gérez et fidélisez un portefeuille de clients particuliers

Développez le PNB et la rentabilité du portefeuille
Commercialisation de l'ensemble de la gamme produits et services bancassurances
Assurez la maîtrise du risque

2017 - 2019 :

CHARGE D'AFFAIRES chez Poralu Menuiseries

Domaine : Construction de maison Individuelle

Objectifs Personnels CA : 20k€/ Mois

Secteurs : Rhône-Alpes (69), Ain (01), Jura (39), Haute Savoie (74)

Prospection terrain / Chiffrage Devis

Mes contacts : Architectes, Maître d'ouvrages, Constructeurs

Participation réunion LCA FFB

Analyse du marché immobilier

Tableaux de bord des ventes et bilan

Gestion d'une équipe de 5 techniciens (service SAV)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Sales Force, Powerbi

Atouts et compétences

Leadership en gestion d'équipe (24 personnes)

Gestion relation client

Négociation commercial

Stratégie commercial

Objectifs de ventes

Gestion agence, stock, planning

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Course à pied,

Entrainement Physique

Football