

Mourad L. - Né en 1998
92600 Asnières - Sur - Seine
8 ans d'expérience
Réf : 2407301002

Assistant chef secteur

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +2 à ENC sur Bessières

2016 : Bac à Lycée Paul Lapie sur Lapie
Baccalauréat ES

Expériences professionnelles

2023 à ce jour :

Assistant Chef Secteur GMS / GSS en BtoB chez Smartbox

Représenter et promouvoir la marque auprès des partenaires de distribution sur les secteurs du 75,94 et 91
Développer le CA de la marque et maintenir un réseau de distribution solide via la recherche de nouveaux partenaires de distribution, la négociation de contrats et le suivi des KPI's sur les secteurs.

Assurer la visibilité des produits en magasins par des stratégies de ventes marketing

Assurer un suivi merchandising et une gestion de réassort quotidiennement.

2020 - 2022 :

Promoteur des ventes Samsung / OPPO / Huawei chez Atmospheres / Dmf

Formation des équipes de ventes en GSS sur les produits de la marque

Gestion des stocks de produits en magasin et gestion des réapprovisionnements

Mise en place de stratégies marketing via des événements, des concours et des offres promotionnelles

Suivi des KPI's et reportings quotidiens

2018 - 2020 :

Concept Rénovation chez Commercial Terrain Btoc

Recherche active de nouveaux clients via du repérage sur le terrain, du cold-calling, des e-mails et des événements de réseautage

Comprendre les besoins spécifiques des clients en matière de rénovation d'intérieur et proposer des solutions adaptées

Élaboration de devis et de propositions commerciales

Suivi des prospects, gestion du pipeline de vente et du service après-vente

2017 - 2019 :

Dispatcher chez Trusk

Réception des demandes de service des clients par téléphone et sur CRM

Planification des livraisons sur l'ensemble du territoire national pour les chauffeurs

Fournir un service après-vente de qualité et s'assurer de la satisfaction du client

Langues

Anglais (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

BtoB, magasins, magasin, Élaboration de devis, Réception des demandes, CRM, gestion des réapprovisionnements, réassort, Gestion des stocks de produits, marketing, merchandising, négociation de contrats, Planification des livraisons, pipeline de vente, suivi des KPI, satisfaction du client, propositions commerciales, stratégies de ventes, stratégies marketing, Rénovation, rénovation d'intérieur, ventes, vente

Permis

Permis B