

A M N Ay A. - Né le 01/01/1990
77270 Villeparisis
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 250102092530



Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

12/2012 : Bac +2 à Lycée Honoré de BALZAC
BTS Commerce International

12/2009 : Bac à Lycée Honoré de BALZAC
Baccalauréat STG OP Marketing

Expériences professionnelles

09/2021 - 10/2024 :

Gérant chez Z&a Delivery sur Villeparisis (77)

Gestion Stratégique et Opérationnelle: Superviser l'ensemble des opérations quotidiennes pour garantir l'efficacité et la rentabilité. Développement commercial: Élaboration et mise en oeuvre des stratégies de développement; négociation de contrats de transports et gestion des réclamations; Prospection; Mise en place de partenariats stratégiques. Gestion financière: Suivi des coûts opérationnels; Optimisation des ressources et rentabilité des opérations; Élaboration et gestion du budget.

09/2017 - 06/2021 :

Commercial chez Protilab sur Paris

Prospection active et fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels de santé. Négociation des conditions commerciales, des contrats et des devis avec les clients. Analyse des besoins des clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées. Atteindre les objectifs de ventes mensuels et annuels.

01/2016 - 09/2017 :

Commercial chez Bacanha sur Saint Souplet

Prospection et développement de nouveaux clients dans le secteur de la grande distribution. Négociation des nouveaux contrats commerciaux : Négociation des termes et conditions des contrats de vente, gestion des commandes et fidélisation de la clientèle en proposant des offres adaptées en fonction des besoins. Collaboration avec les équipes en interne.

09/2012 - 12/2015 :

Gérant chez Hôtel Le Marrakech sur Vaujours

Gestion opérationnelle: Supervision quotidienne de toutes les opérations de l'hôtel et du restaurant, garantir le bon déroulement des services. Gestion de l'équipe: Encadrement et formation d'une équipe de 7 personnes afin d'améliorer la performance et la satisfaction client. Optimisation des coûts: Gestion du budget de l'établissement, suivi des dépenses, mise en place de stratégie pour améliorer la rentabilité. Suivi financier et reporting: suivi des performances, analyse des indicateurs clés (KPI), préparation des rapports mensuels.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Pratique du Tennis, Voyages