

Loic D. - Né le 06/03/1967
75015 Paris
14 ans d'expérience
Réf : 809241119

Chargé de clientèle - responsable de site - management responsable d'un rayon

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

04/1990 - 10/1990 : B.T.S Informatique + 09/1988 - 06/1989 : B.T.S Gestion Commerciale

Expériences professionnelles

08/2003 - 08/2007 Entreprise : LA PLATEFORME DU BATIMENT (Groupe SAINT GOBAIN) Secteur : Négoce et matériaux de construction Titre : Conseiller Technique Expert Dépôt CLAMART (92) (6000 m2 et 50 personnes) Effectif total de 1800 personnes Gestion du secteur Outillage - Quincaillerie (C.A de 140 000 € Hors Taxe par mois) -Participation à l'implantation et l'ouverture du dépôt -Responsable du bon maintien du rayon (plein, propre, prix) -Mise en place des animations commerciales avec les fournisseurs (commandes, stocks, zones commerce..) -Veille au respect des règles de sécurité -Prises en charge S.A.V (Metabo, Makita, Abac, Skil...) -Développer le Chiffres d'Affaires du rayon et fidéliser les clients -Mise en valeurs des produits dans le respect du concept

01/2003 - 04/2003 Entreprise : GAYON S.A. PARIS (75) (C.D.D) Secteur :Quincaillerie et agencement pour le bâtiment Titre : Vendeur (vente aux professionnels) Effectif total de 42 personnes -Conseils et ventes au comptoir -Gestion des commandes clients -Réception de marchandises et mise en rayon -Gestion des demandes d'approvisionnement interne

01/1997 - 01/2002 Entreprise : ELUCYDEE S.A PARIS (75) (Groupe ALLIANZ) Secteur : Autres Services aux collectivités / Entreprises Titre : Responsable de Site Fonction : Relation clients - Consommateurs - SAV Management de 80 personnes sur un effectif total de 250 Personnes -Mise en oeuvre de la stratégie incluant une logique permanente d'amélioration (process, communication interne) -Recruter, former et animer les équipes (chefs de groupes et chargés de clientèle, télévendeurs) -Gestion des appels entrant et sortant -Management et formation -Gestion des contrats (AGF, ROVER, LAND ROVER, CREDIT LYONNAIS, VEDIORBIS, OPEL)

Atouts et compétences

Bureautique : Word, Excel, Powerpoint□□□
Environnements□Windows 95/98, 2000, XP, N.T 4.0
Langages/Logiciels : access,Outlook Express et 2000,
(Expert)

Pack office 2000, Logiciel CRM : Conso+