

**Jérôme B.** - Né le 04/02/1983

**38640 Claix**

**4 ans d'expérience**

**Réf : 903041263**

## **Responsable d'agence / chef des ventes**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

2008 : Formation Gestion d'un Centre de Profits - LOXAM:Exploitation / Gestion et administration / Qualité / Sécurité / Ressources humaines. + 2007 : Formation en PNL. + 2005 : Formation au Management

### **Expériences professionnelles**

---

Depuis Juillet 2008 : RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFITS LOXAM / Location de matériel pour le BTP, le bâtiment et l'industrie. Mission : Gérer l'équipe (9 - 10 collaborateurs) et assurer le développement conformément aux objectifs. Je suis chargé d'animer l'équipe au quotidien et d'optimiser les profits de la structure. Pour cela j'interviens dans de nombreux domaines : L'Animation commerciale / La Gestion Administrative / La Qualité / La Sécurité / Les Transports. Janvier 2007 - Juillet 2008 : CHEF DES VENTES (+9% de CA/an) GROUPE 3G / Agence de communication et de marketing direct. Mission : Animer, organiser, coordonner, gérer et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente (6 - 8 collaborateurs) afin d'optimiser les résultats. Pour cela, j'accompagne quotidiennement l'équipe commerciale et j'analyse les résultats par gamme de produit et par client ; j'apporte les solutions et prends les mesures correctives nécessaires (Création et suivi d'un plan d'actions commerciales).

Janvier 2005 - Décembre 2006 : RESPONSABLE D'AGENCE (+15% de CA/an) CONCEPT ENERGIE / Vente d'installation de chauffage et de climatisation. Mission : Gérer l'équipe (2 commerciaux et 1 assistante) et assurer le développement conformément aux objectifs J'organise les campagnes de prospection. Je négocie avec les clients et les prescripteurs stratégiques. Je suis responsable du Chiffre d'affaire de l'agence.

Septembre 2001 - Décembre 2004 TECHNICO-COMMERCIAL (500K€/an) K PAR K / Vente de menuiseries en aluminium, pvc, bois. Mission : Vente aux particuliers de produits de rénovation pour l'habitat. Je prospecte via du porte à porte, de la télé prospection ou en participant aux foires commerciales. En rendez vous, je suis chargé d'identifier les besoins du client, d'élaborer une proposition commerciale, de répondre aux objections. Méthodes de vente K par K : One shoot, Passage de main...

### **Langues**

---

- Anglais : niveau courant.+ Espagnol : niveau débutant. parlé: scolaire / écrit: notions

### **Atouts et compétences**

---

Informatique : Maîtrise du Pack Microsoft Office (Word, Excel, Outlook, PowerPoint). (Expert)

### **Centres d'intérêts**

---

- Passionné de rugby, le sport est pour moi essentiel dans mon équilibre.

J'aime voyager et découvrir le monde qui nous entoure...

Amateur de lectures économiques, je m'intéresse aux ouvrages traitant de l'actualité