



***** ****

Permis B

** ** ** ** *****

Nantes (44000)

*****@*****.***

Recherche d'un nouveau challenge professionnel, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2021 / oct. 2021

Attaché technico-commercial itinérant BtoB

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France Nantes, France

Développer et fidéliser le portefeuille de clients professionnels (+300).

Analyser le portefeuille et KPI.

Négocier les conditions tarifaires clients.

Elaborer un plan d'actions commerciales.

Constituer des propositions commerciales.

Concevoir des opérations de phoning.

Superviser deux assistants techniques dans la rédaction des offres commerciales.

Gérer les litiges.

sept. 2019 / févr. 2021

Attaché technico-commercial itinérant e-commerce Région Ouest

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France Nantes, France

Développer le % CA réalisé sur notre site internet. Auprès de 40

agences 22 commerciaux à accompagner.

Analyser les portefeuilles et KPI.

Elaborer des stratégies commerciales.

Manager transversalement la force de vente itinérante et sédentaire.

Créer des formations internes (force de vente) et externes (clients).

Concevoir et animer des challenges collaborateurs et clients (promo fournisseurs, téléventes 2.0, challenge inter-agences).

Organiser des animations commerciales dans les agences.

août 2016 / oct. 2021

Attaché technico-commercial itinérant BtoB

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France Nantes, France

août 2016 / août 2019

Technico-commercial agence

Saint-Gobain Distribution Bâtiment France Nantes, France

Assurer la bonne tenue du point de vente, conseiller les clients professionnels et promouvoir nos services digitaux.

Organiser des actions commerciales (journées digitales, e-mailing, phoning).

Fidéliser les clients du portefeuille agence.

Mettre en place un "comptoir complémentaire" (gammes de produits à vendre au comptoir pour augmenter le panier moyen).

janv. 2013 / avr. 2016

Kitchen Team Member

Benugo Londres

Expérience à l'étranger avec diverses évolutions de poste en restauration.

Manager une équipe de 4 personnes

août 2007 / sept. 2012

Technicien-vendeur informatique

Vallet-Informatique Nantes

Vendre et dépanner des produits informatiques aux particuliers et professionnels.

/

2021Responsable d'agences adjoint

RGIS Spécialistes en inventaire Nantes, Brest, Lorient, Niort

Gérer un centre de profit multi sites et sa rentabilité.

Manager, fédérer et faire progresser 15 managers opérationnels ainsi que leurs équipes d'auditeurs (jusqu'à 200 personnes).

*Développer deux nouvelles agences satellites (Lorient et Niort).
Fidéliser et développer les partenariats clients.
Créer un argumentaire de vente et une découverte d'opportunité à destination des managers.
Analyser des ratios et KPI afin d'améliorer la performance de l'agence.
Fixer les objectifs individuels des collaborateurs.
Superviser les plannings clients et collaborateurs.
Organiser des challenges.
Recruter.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ août 2021 ISME (Institut Supérieur de Management des Entreprises) Nantes

/ sept. 2019 à **Master 1 & 2 Management des unités opérationnelles** - BAC+4

COMPETENCES

Adobe, Suite Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français