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

** ****** ** **** ** ********
Linas (91310)
****
*********@*****.**

Directeur de sites, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2019 /

Directeur régional
PRIMAPHOT GROUPE PRIMAVISTA
Assurer un management opérationnel et de proximité des équipes (VRP et photographes)
Définir, piloter et animer la stratégie commerciale
Garantir un service client d'excellence (enquête de satisfaction, NPS)
Accompagnement à la performance commerciale (Coaching, formation, ateliers techniques)
Développer et construire une nouvelle clientèle pour accroitre la part de marché
Assurer la réalisation des objectifs commerciaux (plan d'action, recrutement, recadrage)

nov. 2013 / janv. 2019

Responsable régional et référent régional de formation
BOUYGUES TELECOM
Management, accompagnement et formation de plusieurs équipes commerciales (8 boutiques Club Bouygues Télécom)
Formation de la force de vente (méthode de vente, procédures), coaching des nouveaux managers et recrutement de nouveaux collaborateurs
Pilotage de la performance et suivi de l'activité (analyse, diagnostic et plan d'actions)
Garant de l'atteinte des objectifs commerciaux et satisfaction des clients (qualité de service)

mars 2012 / nov. 2013

Responsable d'agence
Aéroport d'Orly, Groupe EUROPCAR
Pilotage et animation de la performance (CA, Suivi ventes additionnelles, panier moyen)
Satisfaction clients et qualité de service (prévention et gestion des réclamations clients-litiges)
Relance téléphonique clients à faible rendement et prospection active
Animation et management (gestion de 25 personnes, gestion des plannings, suivi heures)

janv. 2008 / mars 2012

Responsable de sites
Société SHURGARD
Animation et gestion d'un réseau de magasins (comptabilité, recouvrement...)
Prospection commerciale et suivi des prestations (Professionnels B2B et particuliers B2C)
Relance téléphonique pour vente complémentaire pour prospects et clients (en base)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1999 / juin 2001

Maîtrise Achat international en apprentissage; Ingénierie commerce et vente - BAC+4
l'IUP de Sceaux; Paris XI; Société Guinot & Mary-Cohr (Industrie cosmétique)

sept. 1998 / juin 1999

Diplôme Universitaire de technologie (DUT) en Techniques de Commercialisation - BAC+2
l'IUT d'Orléans

/ **juin 1997**	**Baccalauréat de Sciences Economiques et Sociales** - BAC Blois

COMPETENCES

Word, Excel, PowerPoint, Internet, Sap

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Français	
Arabe	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Basket-ball, Foot-ball, Musique, cinéma