

# Responsable Commercial Tours

**Manager - Animer un périmètre - Performer  
Développer - Apporter une expertise - S'adapter**

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLES

---

- AOÛT 2018**      **Responsable agence O2 Tours Sud (service à la personne).** 1,2 millions de CA/an.
- FÉVRIER 2019**      **Objectif :** développement commercial de l'agence.  
**Management :** Encadrer 65 collaborateurs dont 5 encadrants (briefings, réunions collectives, points individuels), Développement des compétences, prise de mesures correctives (réajustement d'objectifs, rappel des procédures...)  
**Planification et développement de l'activité de l'agence :** Mise en œuvre de la stratégie commerciale, Organiser/planifier et mettre en œuvre les actions commerciales, suivre les indicateurs commerciaux, gestion de la relation client, traiter les litiges, optimisation des plannings, créer et contrôler les contrats de travail, suivre le droit du travail.  
**Gestion RH :** Recrutement d'intervenants et d'encadrants, Entretiens annuels, réunions DP, Développement des partenaires RH
- 
- JUILLET 2017**      **Responsable secteur GMS PEPSICO** Manche (département 50) Lay's, Bénenuts, Tropi-  
**JUILLET 2018**      cana, 7UP, Alvalle, Pepsi... CA secteur : 4.2 millions d'euros. Progression en 1 an : +1.5%  
de CA. Juillet 2018 : Commerciale N°2/87 commerciaux au dernier concours national  
**Objectif :** Développement commercial.  
**Missions :** Management d'un promoteur des ventes, négociation (via une approche caté-  
gorielle) de détention numérique et de parts de linéaire selon le SONCAS client, traitement  
des litiges, respect des accords commerciaux.
- 
- 2013 / 2017**      **Congé parental**
- 
- 2012 / 2013**      **Commerciale collants GMS/GSS, GOLDEN LADY Sud-Ouest.** Commerciale N°1  
société en 2012.  
**Objectif :** Relancer la marque  
**Missions :** Prospection de magasins LECLERC, développement des ventes, négocia-  
tion des implantations et ouverture de comptes.
- 
- 2010 / 2011**      **Commerciale DVD GMS/GSS DISNEY** (Ile de France).  
**Objectif :** Développement commercial
- 
- 2009 / 2010**      **Chef de rayon enfant KIABI (Ile de France).** CA du magasin 5.5 millions d'€/an.  
CA du rayon: 2.5 millions d'€/an. Résultat: +10% de CA vs N-1.  
**Objectif :** Développement commercial  
**Missions :** Management de 6 personnes (parfois plus), Mise en œuvre de la stratégie  
commerciale, Organiser/planifier et mettre en œuvre les actions commerciales, suivre les  
indicateurs commerciaux, Entretiens annuels, relation client, merchandising, développe-  
ment des compétences

---

## CONTACT

contact@maisondescasdres.com

02 47 53 75 60

## FORMATION

**2006/2009 : INSEEC BORDEAUX**

**Master** Marketing opérationnel (formation aux métiers de  
commercial et gestionnaire d'un centre de profit).

**Anglais et Espagnol fluide**