

Responsable Commercial

 guitrouve@hotmail.fr
 06 30.22.06.31
 Guichen (35)
 36 ans



Guillaume TROUVÉ



PROFIL

J'ai cumulé à travers mes diverses expériences professionnelles un large bagage commercial et administratif. Que ce soit sur le terrain ou en support, j'ai toujours eu la volonté de répondre de la meilleure des façons aux besoins de ma clientèle en faisant preuve de réactivité, d'organisation et d'une grande rigueur dans la gestion de mes dossiers. J'aspire à faire valoir ces qualités à travers un poste à responsabilités commerciales.



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable commercial

Septembre 2019 à aujourd'hui

Nord-Ouest de la France

- Gestion d'un portefeuille clients (52 comptes) : Prise de commandes et suivi. Gestion des rotations de stock, SAV et litiges.
- Elaboration des prévisions commerciales à N+1 (C.A et quantités par famille de produits) afin d'établir les forecasts
- Prospection dans les golfs (5 ouvertures en 2020)
- Gestion administrative des nouveaux contrats en relation avec le bureau
- Gestion d'un budget promotionnel et marketing.
- Organisation et participation aux rendez-vous de fin d'année pour la prise de précommandes. Création et exploitation des tableaux de bord.
- Organisation et participation aux journées événementielles



Responsable ADV et Marketing

Janvier 2018 à Août 2019

Ennery (95)

Management d'une collaboratrice en charge de l'ADV (saisie des commandes, relation clients)

- Gestion de la relation commerciale avec les centrales d'achat de la GSB : Référencement, construction des offres promotionnelles, suivi des tarifs...
- Suivi et animation de la force de vente : 8 agences commerciales sur la France.
- Organisation et participation aux salons professionnels
- Création, préparation et distribution des échantillons produits
- Supervision de l'élaboration des tableaux de suivi, statistiques et fiches produits...
- Recherche et développement de packaging et supports promotionnels (box et présentoirs) pour mise en avant des produits et opérations commerciales.

Responsable de magasin

2010-2018



- Gestion des achats, des commandes et des SAV auprès des fournisseurs.

- Management et animation des conseillers de vente (jusqu'à 3 collaborateurs)

- Gestion des stocks, conseil et ventes



COMPÉTENCES

Anglais



Réactivité



Relationnel



Autonomie



Pack Office



INTÉRÊTS



Sports



Voyager



Cinéma