





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)

atmos
products

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

GOLF PLUS

DECATHLON

- 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



FORMATION

2008: Licence en management du sport
à l'université Rennes II



COMPÉTENCES

Anglais	● ● ● ● ● ● ● ●
Réactivité	● ● ● ● ● ● ● ●
Relationnel	● ● ● ● ● ● ● ●
Autonomie	● ● ● ● ● ● ● ●
Pack Office	● ● ● ● ● ● ● ●



INTÉRÊTS



Sports



Voyager



Cinéma