

Olivier Carré

CHEF DES VENTES

Fort de plus de dix années d'expériences dans des fonctions de responsables des ventes au niveau national ou régional, je fais preuve d'empathie d'écoute et je sais motiver mes collaborateurs pour atteindre les objectifs.

Je me propose de mettre à profit mes compétences au sein de votre entreprise.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

GRUPE EDITIS (NATHAN MATERIEL EDUCATIF)

De 2007 à 2023

CHEF DES VENTES NATIONAL

Décembre 2017 – Octobre 2023

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale
- Gérer la force de vente 11 à 18 délégués commerciaux
- Assigner les objectifs et donner le cadre de la politique commerciale et mener les entretiens annuels
- Evaluer les performances, faire le bilan régulièrement
- Co-organiser les réunions Nationales
- Suivre et développer les comptes clients stratégiques (Distributeur en jeux et jouets et revendeurs mobiliers)

- Atteinte des objectifs en 2021+ 4,66% Réalisé 10713K€
Maintien du CA en 2022 Réalisé 10541K€
- Progression du CA Mobilier
2021+ 29% 2022 +14%

RESPONSABLE REGIONAL NORD EST

Janvier 2014 – Novembre 2017

- Gérer la force de vente de la région 7 à 8 délégués commerciaux
- Assigner les objectifs et donner le cadre de la politique commerciale et mener les entretiens annuels
- Evaluer les performances, faire le bilan régulièrement
- Organiser les réunions régionales
- Soutenir l'équipe au quotidien (accompagnement régulier sur le terrain)

CHEF DE ZONE COMMERCIALE NORD EST

Novembre 2009 – Décembre 2013

- Gérer l'équipe 7 à 8 délégués commerciaux
- Accompagnement très régulier sur le terrain
- Gestion de 4 départements comme délégué commercial

DELEGUE COMMERCIAL MDI NATHAN (10.51.52.55.89)

Septembre 2007 – Octobre 2009

CONTACT

olivier.carre10@gmail.com

06 61 37 93 33

10000 Troyes

Mobilité régionale

Disponible immédiatement

COMPÉTENCES

Management

Adaptabilité

Bon relationnel

Réactif

Autonome

Formation des commerciaux

Analyse les situations complexes

Commercial expérimenté

FORMATIONS EN ENTREPRISE

Agilité esprit Start up 2021

Management 2010, 2015

Techniques de ventes 2008

ETUDES

BAC G Comptabilité

AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Gestionnaire d'un Bar Tabac

Presse Brasserie Le Rallye à Troyes

Décembre 1999 – Mai 2006

Promoteur des ventes chez

Rothmans International France

Bureau de tabac et CHR

CENTRES D'INTERETS

Ancien membre du conseil

administration du club de football

de Troyes ESTAC

Golf

Ski

Randonnée

Cinéma