



David Jarjaye

Mes atouts pour ce poste

Une carrière commerciale tournée vers la recherche de la satisfaction client, capacité de gestion d'équipes pluridisciplinaires, compétences dans la gestion d'un centre de profit, homme de terrain avec pour but principal la performance au service de la pérennité de l'entreprise

En recherche active d'un poste de responsable commercial

Contact

06 69 48 17 07

davidjarjaye@gmail.com

Linkedin.com/in/david-jarjaye-730b7b138

Mobilité géographique

Disponibilité immédiate sur les régions Paca et Auvergne Rhône Alpes

Compétences

Leadership avec le sens du collectif

Maîtrise de la prospection et esprit de conquête

Mise en place de plan d'action commercial et organisationnel

Capacité d'adaptation, autonome et rigoureux

Respect de la politique commerciale

Culture du résultat et goût des challenges

Langues

Anglais : courant

Espagnol : intermédiaire

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2015-2018** **Responsable d'agence VIVASERVICES Avignon**
Pilotage de l'ouverture de l'agence dédiée aux services à la personne, recrutement et management d'une équipe de 12 personnes, gestion du planning, démarchage commercial, organisation de campagnes publicitaires, gestion d'un réseau de prescripteurs, suivi de la satisfaction client, développement commercial et gestion du centre de profit.
- 2008-2014** **Responsable de secteur FICHET BAUCHE**
Fidélisation des clients grands comptes (GMS, industries, TPE), réponse aux appels d'offres, négociation commerciale, recherche de prescripteurs, ouverture de comptes clés régionaux, organisation d'actions promotionnelles, planification et gestion des installations, suivi du SAV et de la satisfaction client, garant de la marge définie, optimisation de la rentabilité.

Réalizations : trophée de la meilleure ouverture de compte, progression du CA de 32 % en 6 ans
- 2003-2008** **Animateur commercial réseau retail FICHET BAUCHE**
Développement du référencement en GSB et indépendants, formation et accompagnement terrain des forces de vente des distributeurs pour la vente aux particuliers, animation commerciale des magasins, ouverture de nouveaux points de vente, mise en place et suivi de tableaux de bord, formation technique, suivi du SAV, gestion des situations conflictuelles

Réalizations : pilotage de l'ouverture de 21 nouveaux distributeurs, 3 revendeurs dans le top 10 national
- 1997-2003** **Attaché commercial FICHET BAUCHE**
Prospection, développement du portefeuille clients industries et pme, vente de solutions techniques vol et feu
- 1994-1996** **Technico-commercial FACOM**
Démonstration d'outils, formation des utilisateurs, ventes en laisser sur place auprès des pme, industries et garages automobiles

FORMATION

- 1991** **BTS management des unités commerciales**
management d'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre
- 1989** **Bac G3 Commerce**
Techniques commerciales