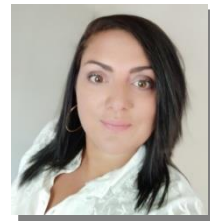


ID 48858
08395 sant pol de mar
fecha de nacimiento 16 05 1981 , Cholet, Francia



Formación Académica

2003-2007	MÁSTER historia -Angers especialidad de historia del arte .	Angers,FRANCIA
2000-2002	BTS Turismo ocio-LPT Sagrado Corazón entro o escuela donde se haya obtenido el título.	Nantes,FRANCIA

Formación Complementaria

2016	FORMACION "liderazgo y coaching comercial". Empresa Mercure, 6 meses	Paris,Francia
------	---	---------------

Experiencia Profesional

02/01/2019	Bassolstextil Responsable de Francia y Cataluna Venta de textil de lujo por los hoteles y restaurantes - management de 2 personas - gestion y desarrollo de los clientes - apertura del mercado frances - gestion del presupuesto 1million500€ - negociacion con las grandes cuentas : cadenas hoteleras y landanderias	Barcelona, Espana
2014-2018	Brown-Forman Venta de licores	Barcelona, Espana
06/18-12/18	Jefe de venta - Aplicación de la política comercial - Gestión y desarrollo de la cartera de clientes - Gestion de mayoristas regionales y gestión de cuentas claves	
07/17-05/18	Brand developer - responsable de la formacion de venta a nivel nacional - desarrollo del crm « salesforce » de la fuerza de venta - gestion y desarrollo de la cartera de clientes - negociación y firma de acuerdos	Cataluna, Espana
01/14-06/17	Area manager off y on trade - management de 3 personas - responsable de la zona oueste : crecimiento de 17% cada ano - negociacion con los mayoristas importantes de la zona - off trade :seguimiento y negociacion con las cuentas en region (Leclerc, super u, Metro)	"gran oueste", Francia
08/12 – 10/13	Lob Fashion Area manger Moda femenina - Gestión de personal: personal sedentaria - Optimización de la facturación: 24% de margen de ganancia - Cumplimiento de las normas de comercialización	Yucatan,Mexico

03/10-07/12	Moët Hennessy Diageo - LVMH Area manager on trade Venta de licores y vinos - Aplicación de la política comercial (tradicional ,noche y prestigio) - Gestión y desarrollo de la cartera de clientes en directa e indirecta - Seguimiento y gestión de pagos y cobros - Gestión de grandes cuentas regionales "noche"	Nantes, FRANCIA
05/08-02/10	Marie Brizard Area manger on y off trade Venta de licores y vinos - Aplicación de la política comercial a los distribuidores y central de compras - Gestión de los presupuestos - Gestión de los promotores de ventas (2) - Negocion de las promociones con los hipermercados	Oueste, Francia
11/09-02/10		
05/08-10/09	Promotor de venta	Nantes, Francia

Idiomas

Inglés:advance.

Español : alto nivel hablado y escrito,fluido.

Frances : nativo

Informática

Pack office
salesforce

Información Adicional

- Disponibilidad para viajar

.