

51 rue des Alliés
Grenoble
38100
0611817626



Saidoune Sofien

saidoune95@gmail.com

Né à Grenoble (Isere).
Permis B.
RQTH

Expérience

2022 - Ce jour

Responsable Régional Commercial

Groupe IMPACT

Responsable commercial performance terrain de la région Rhône Alpes Auvergne pour le compte VOLTALIS.

Recrutement, formation et gestion d'une équipe de 25 commerciaux en porte à porte pour installation de boîtier électrique chez les particuliers.

Coordination entre les différents services.

Gestion d'une flotte de véhicules, suivi de l'activité commerciale quotidienne, animation de réunions commerciales, remontée et analyse quotidienne des résultats à la hiérarchie, accompagnement terrain des commerciaux. Mise en place de stratégie commerciale, relation avec les bailleurs immobiliers, mairies, conseils régionaux et autres institutions. Cadencement des différentes opérations...

Novembre 2020 - Mars 2021

Responsable des abonnements sédentaire

Groupe Compra Presse

Responsable des abonnements du groupe de presse Compra : Les Affiches de Grenoble (Isère), La Vie Nouvelle en Savoie, Le Mémo (Dauphiné). Hebdomadaires d'informations et Journaux de parutions officielles.

Juillet 2020 - Octobre 2020

Mars 2014 - Juillet 2019

Février 2012 - Janvier 2014

Attaché commercial en espace publicitaire

MEDIAPOST

Gestion d'un portefeuille actif, fidélisation.

Développement de l'activité commerciale, conquête.

Suivi administratif et compte rendu journalier.

Suivi et mise en production des campagnes publicitaires multicanal.

Attaché commercial en espace publicitaire

Groupe Régie Networks

Prospection téléphonique et visite directe d'une clientèle de professionnels.

Fidélisation et développement d'un portefeuille clients et d'un secteur géographique.

Analyse des besoins et proposition en adéquation.

Mise en place et analyse d'une stratégie de communication cross-media (radio, digital, hors média, print).

Relation avec les fournisseurs et prestataires.

Animation et organisation d'atelier radio et web devant un public de professionnels.

Organisation d'événements de relation publique en centre commercial, club...

Reporting d'activité.

Commercial en construction immobilière

Maison France Confort

Prospection téléphonique, par le biais d'annonces digitales auprès d'une clientèle de particulier CSP+.

Mise en place d'un cercle relationnel auprès des acteurs foncier et financier.

Dessin sur-mesure des plans de la maison.

Étude du plan d'urbanisme et dépôt du permis de construire.

Relation entre le client et le notaire.

Découpe foncière après analyse du P.L.U.

Commercial en construction immobilière

Maisons Pierre

Prospection de clients souhaitant accéder à la propriété.
Établissement d'un plan de financement, recherche de financement auprès des organismes concernés.

Prospection foncière.

Étude du règlement d'urbanisme et dépôt du permis de construire.

Directeur-adjoint supermarché

Franprix

Responsabilité du point de vente en binome avec le directeur, ouverture, fermeture, vérification des caisses.

Encadrement d'une équipe de 6 à 20 personnes.

Recrutement, mise en place d'un planning...

Gestion des commandes, réassortiment.

Relation avec les fournisseurs.

Agencement des produits en respectant les marges de l'enseigne.

Mise en application de la politique de l'enseigne.

Responsable Commercial

TUFENKJI International

Responsable des ventes auprès des revendeurs locaux en produits paramédicaux.

Négociation commerciale.

Organisation d'événement de relation public avec clients potentiels.

Prospection développement et conquête commercial.

Prospection étude et analyse du potentiel marché.

Relation avec les administrations concernés et les transitaires pour acheminement des marchandises.

Gestion administrative.

Reporting et analyse d'activité.

2002 - 2004

Commercial international

TUFENKJI International

Commercial auprès des revendeurs import/export.

Relation avec grossistes pour achat/vente.

Prospection téléphonique.

Suivi des dossiers administratifs.

2000 - 2002

BAC Vente Action Marchande

Le Tunnel

Développement activité flotte entreprise.

Ouverture et/ou fermeture point de vente.

Gestion de la boutique auprès des particuliers.

2002 - 2004

BTS

Lycée Bellevue, Toulouse

2000 - 2002

BAC Vente Action Marchande

Iser Bordier