******* ********
08/02/1995 (29 ans)
Nationalité Française
Pacsé
Permis B

*** ****** **********
Besançon (25000)
****
**********@*****.***

Commercial, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2021 / aujourd'hui — **Directeur d'Agence**
Kuehne & Nagel Road Besançon
Management d'une équipe de 40 personnes (exploitants, commerciaux, service clients, affréteurs, agents de quais, conducteurs) :
gestion des priorités de l'équipe, recrutement de collaborateurs, montée en compétence de l'équipe avec des plans de formations,
animations quotidiennes.
Gestion d'un centre de profit : Analyse d'indicateurs de marges, suppressions ou mise en place de moyens supplémentaires, gestion du
budget agence et de son élaboration en collaboration avec la direction régionale.
Gestion administrative : Traitements de factures, gestion des heures chauffeurs, gestion des heures intérimaires, gestion de la sous-
traitance

févr. 2018 / avr. 2022 — **Commercial**
Kuehne & Nagel Road Besançon
Développement, fidélisation et suivi d'un portefeuille client de 6,5M€/an (Soit 60% du CA client agence), avec 8 clients réalisant un CA
supérieur à 15k€/mois et notamment, suivi du 1er client de l'agence pour un CA de 900k€/an.
Atteintes des objectifs petits « n » : A l'objectif chaque année depuis le début de mon activité. Via l'acquisition de dossiers structurants
demandant une mise en place opérationnelle spécifique, une analyse de la rentabilité et des études sur la base des coûts réels.
Elaboration des offres tarifaires tout en veillant à la rentabilité des dossiers.
Participation à l'élaboration et réalisation du plan d'action commercial de l'agence.
Collaboration avec les différents services de l'agence pour satisfaire et répondre aux attentes des clients/prospects.
Gestion administrative : reporting client mensuel avec analyse de la performance et mise en place d'actions correctives si nécessaire.

mai 2016 / févr. 2018 — **Customer Service International**
Kuehne & Nagel Road Strasbourg
Etablissement de cotations.
Suivi du portefeuille client : concernant les envois en messagerie Europe pour les clients des agences Besançon et Beaune.
Echanges avec les collaborateurs du groupe à travers la France et l'Europe.
Intégration des nouveaux collaborateurs.

août 2015 / mars 2016 — **Responsable Logistique - Informatique- Communication - Assistance commerciale**
SGP Poterie Lorraine

sept. 2013 / juil. 2015 — **Assistant Commercial, communication et logistique**
Contrat de professionnalisation SGP Poterie Lorraine

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2013 / juin 2015 — **BTS Assistant de Gestion PME/PMI en Alternance** - BAC+2
Notre-Dame Saint-Joseph à Epinal

COMPETENCES

Gestion de flux, management d'une équipe de travail,expéditions de matières premières et finis, gestion de transport international, négociations commerciales, prospections, fidélisations, développement de portefeuille, phoning, emailing, prospection.
Microsoft Office, Windows, Mac.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Académique

CENTRES D'INTERETS

Cinéma, musique, voyage, randonnée.