



DIRECTEUR / RESPONSABLE COMMERCIAL

VOLONDATI ALEXANDRE

DÉFINIR, ANIMER ET SUPERVISER LA STRATÉGIE COMMERCIALE AFIN D'ACCROÎTRE LES VENTES , LE CA ET LA MARGE
MANAGEMENT DES FORCES DE VENTE

Experience

Les Agences de Papa

Responsable Aquisition - Diffusion Transaction
Octobre 2021 à Mai 2023

ABCroisiere / Groupe KARAVEL

Responsable Call center
septembre 2012 à Septembre 2021
60 millions de CA.
Management de 90 personnes (Call Center France / Italie et Espagne) + SAV (10 Personnes).
Management de 35 personnes (Conseils , Vente et SAV) dédié à des agences de voyages "physiques".
MOA Outils Métier.

ABCroisiere / Groupe KARAVEL

Superviseur / Formateur Call Center
Janvier 2010 À Septembre 2012
ABCroisiere / Groupe KARAVEL
Commercial Call Center
Décembre 2008 À Janvier 2010

Web Agency / Commercial Terrain « Callii »
DE 2006 À 2008

IPC / Commercial Terrain secteur PACA
DE 2004 À 2006

alexandre.volondati@gmail.com

06 22 44 21 28

Résidence "Les Capucins" - Entrée B2
20600 BASTIA

Formation

2004 : BTS Actions Commerciales
2008 : Formateur pour Adultes

MES QUALITÉS

- Aisance relationnelle
- Aptitudes commerciales et Capacités managériales
- Sens de l'écoute et de la communication
- Force de proposition et de conviction
- Vision stratégique
- Dynamisme et réactivité
- Sens de la négociation
- Diplomatie
- Résistance au stress et Ténacité
- Autonomie
- Expérience

SAVOIR - FAIRE ET COMPÉTENCES

Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale

Définir les plans d'actions commerciales de manière claire et précise. Fixer des objectifs commerciaux selon les objectifs de l'entreprise (développement des marchés existants et/ou de nouveaux marchés, ciblage des clients et conquête de prospects, priorisation des actions opérationnelles, prévisions des volumes de ventes).
Planification et gestion du Staffing. Établir le budget de fonctionnement de la direction commerciale (moyens humains et financiers).
Définir le positionnement de l'entreprise, identifier les évolutions du marché et détecter les opportunités de croissance. Le but étant de garantir la satisfaction et la fidélisation des clients actuels et futurs en améliorant et en développant l'offre commerciale proposée. Accroître la visibilité de l'entreprise et promouvoir son image
Organisation et participation à des salons et autres événements professionnels.

Pilotage et encadrement des équipes commerciales

Animer, motiver et fédérer les équipes autour d'une stratégie commerciale commune . Transmettre les informations stratégiques en organisant et animant des réunions d'équipe.
Organiser et coordonner les activités commerciales de ses collaborateurs dans une logique d'optimisation de la performance individuelle et collective.
Évaluer la performance individuelle de ses collaborateurs à travers des entretiens réguliers . Analyse des indicateurs de performance (KPI), évaluation de l'atteinte des objectifs fixés . Accompagner le développement des compétences . Détecter les éventuelles difficultés auxquelles ils peuvent être confrontés, identifier leurs besoins et mettre en place les actions nécessaires. Mise en place d'actions correctives par des Formations, Coaching. Intervenir en tant que référent en support des équipes commerciales et les accompagner sur le terrain.

Suivi et analyse des performances commerciales

Suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale : résultats commerciaux au niveau global mais aussi déclinés par équipe et par collaborateur .
Veiller à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs. Assurer un reporting auprès de la direction générale .
Conception et mise à jour de tableaux de bord présentant les indicateurs en termes de CA , de Marge et de rentabilité (volumes de ventes, évolution par rapport au mois ou à l'année précédente, taux de marge réalisé, PM d'une transaction, taux de conversion, etc.)
Suivi de l'expérience client (niveau de satisfaction, intention de rachat, taux de recommandation...)
Réorienter si nécessaire le plan d'action commercial initialement élaboré avec la direction générale et proposer des pistes d'optimisation.

LANGUES

Français ■■■■■
Allemand ■■■
Anglais ■■■

CENTRES D'INTÉRÊT

