

**Hachem BUSINESS**

**Contact**

**Directeur Commercial Senior - Expert en Stratégie Commerciale et Développement des Ventes**

**A propos de moi**

Directeur commercial dynamique et axé sur les résultats, avec plus de 25 ans d'expérience dans le développement de stratégies commerciales efficaces et la direction d'équipes de vente. Capacité éprouvée à développer de nouvelles opportunités commerciales et à améliorer les performances de vente. Leader inspirant, engagé à motiver les équipes et à atteindre les objectifs de l'entreprise.

+336 01 02 03 04

votre.nom.prenom@gnail.com

Marseille, France

linkedin.com/votre-profil

**Expériences Professionnelles**

**Directeur Commercial**, Entreprise XYZ, Lyon, France, 2005 – Présent

* Direction d'une équipe commerciale de 50 personnes, incluant la formation, le coaching et le développement des compétences.
* Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales pour augmenter les ventes et améliorer la rentabilité.
* Gestion de relations clés avec les clients et développement de nouveaux marchés.
* Suivi des performances de vente et mise en place de plans d'amélioration.

**Chef des Ventes**, Société ABC, Lyon, France, 1992-2005

* Gestion d'une équipe de vente de 20 personnes, en assurant la formation et le développement.
* Atteinte et dépassement régulier des objectifs de vente.
* Renforcement des relations avec les clients clés et développement de nouvelles opportunités d'affaires.

**Formation & Certifications**

* **Master en Administration des Affaires (MBA)**, HEC Paris, 1990-1992.
* **Licence en Gestion et Marketing**, Université Lyon 3, 1986-1990.

**Langues**

**Compétences métier**

**Qualités**

* Excellentes compétences en communication et en leadership.
* Capacité à motiver et à inspirer les équipes.
* Capacité à prendre des décisions commerciales stratégiques.
* Résilience et capacité à travailler sous pression.
* Engagé à atteindre l'excellence en matière de service à la clientèle.
* Français (langue maternelle)
* Anglais (C1 - Cadre européen commun de référence pour les langues)
* Expertise en développement et mise en œuvre de stratégies commerciales.
* Expérience en gestion d'équipe et en développement des talents.
* Compétences en gestion de la relation client et en développement des ventes.
* Connaissance approfondie des marchés et des tendances commerciales.
* Compétences en analyse et en résolution de problèmes commerciaux

**Hobbies**

* Tennis et ski.
* Lecture de biographies et d'histoires d'entreprise.
* Dégustation de vins et découverte de nouvelles cuisines.