Une image contenant personne, Visage humain, sourire, vêtements habillés

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquement

**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.