



ALEXANDRE ARMANDI

Manager Polyvalent

Pragmatique

Force de Proposition

Autonome

Culture d'entreprise

48 ans - Permis de conduire
✉ armandi.alexandre@gmail.com
☎ 0618460862
📍 496 Route de Coudoux,
13122 Ventabren,
France

Responsable et animateur de plusieurs centres de profits entre 2001 et 2015, j'ai donné une nouvelle orientation à ma carrière en intégrant le monde de la distribution automobile Polyvalent et autonome, mon expérience m'a permis de m'adapter rapidement à ce nouvel environnement, en obtenant des résultats probants. Ces atouts font de moi quelqu'un de polyvalent, soucieux de la bonne santé d'une entreprise en cherchant l'optimisation des coûts dans chacune des opérations à réaliser. Aujourd'hui, Je cherche un nouveau challenge en élargissant mon champs de compétences, tout en mettant à profit mon expérience dans l'accompagnement, le coaching et le développement de business unit, idéalement dans les métiers de l'automobile.

EXPÉRIENCES

Responsable Centre de Profits

PLD Automobiles - Depuis juin 2020 - CDI - Pertuis

- Animation des Ventes
- Ventes VN et VO BtoC & BtoB
- Gestion de centre de Profits
- Respect des normes et process qualités des constructeurs



Conseiller commercial Fleet Solution Volkswagen

PLD Automobiles - Janvier 2020 à juin 2020 - CDI - Aix en Provence - France

- Fidélisation
- Valorisation Porte-Feuille Clients



Manager Commercial Sociétés et administrations

Grands Garages de Provence - Groupe EmilFrey France - Depuis mai 2019 - CDI - Salon de Provence - France

- Prospection téléphonique et Physique
- Réponses aux appels d'offre privés et publics
- Détermination du cahier des charges et réponses aux besoins
- Calcul de coût de détention d'un véhicule (TCO)
- Gestion des commandes et du reste à livrer
- Gestion de Parc



Conseiller Commercial Véhicules d'Occasion

Grands Garages de Provence - Groupe EmilFrey France - Février 2015 à mai 2019 - CDI - Aix en Provence - France

- environ 180 vo vendus/an en moyenne
- 75% de véhicules vendus avec périphériques (Gravage, traitements carrosserie, etc...)
- 55% de pénétration financements avec prestations (garanties, entretiens, assurances)
- Gestion des prises de vues, Mise en ligne des photos des véhicules et diffusion sur les sites Internet référencés
- Sourcing VO
- Reprise et Rachat de véhicules, estimation de frais de remise en état
- Utilisation des logiciels PLANETEVO (Groupe ARGUS) & TeleFi (CGI Finance)



Dirigeant Associé - Responsable développement & animateur réseau Points de Ventes

Convergences Sarl - Enseignes VIVRE MOBILE et ALLOPSM - Novembre 2001 à décembre 2014 - Pertuis - France

- Gestion et développement de l'activité, croissance constante du Chiffre d'Affaire +11% par an et augmentation de volumes de 18% par an
- Développement d'un réseau de magasins jusqu'à 3 centres de profits.



COMPÉTENCES

Responsabilités Commerciales et Marketing

- Mise en place d'opération de communication et de Trade Marketing
- Optimisation du merchandising
- Mise en place de procédures de fonctionnement, reporting
- Management d'une équipe commerciale
- Montée en Compétence des Collaborateurs
- Négociations B2C / B2B
- Gestion de la relation client
- Politique d'achats, de référencement
- Développer, animer, gérer un réseau de Centre de Profits

Gestion

- Gestion administrative et comptable des Centres de Profits
- Tableau de bord
- Gestion de projet
- Gestion budgétaire
- Gestion des stocks

Informatique - Appareils mobiles

- Environnement Windows
- MS Office
- Google Android
- Apple ios
- Alimentation Outils CRM

Langues

Anglais - Niveau Universitaire

LOISIRS

Voyages

Visite des capitales occidentales

Sport

- Formule 1
- VTT
- Football

- Définition de la politique budgétaire
- Mise en place de procédures de gestion avec Tableau de Bord et Reporting
- Négociation avec les fournisseurs, Référencement, Gestion des stocks
- Montage et mise en action des opérations de Marketing et de Communication.
- Manager et Animer une équipe de vendeurs et techniciens, jusqu'à 6 personnes
- Vendre et faire vendre, réalisation et mise en place de Payplans
- Recrutement, formation, montée en compétence des collaborateurs

Lectures

- Actualités économiques et politiques
- Actualités Sportives

FORMATIONS

Business B to B

PSA

Juin 2019 à octobre 2019

- Maîtriser les caractéristiques et contexte du marché BtoB.
- Lire, comprendre et interpréter un bilan et un compte de résultat pour mieux orienter les entreprises
- Maîtriser la fiscalité automobile et son impact au sein des entreprises
- Calcul de TCO

Business VO

PSA

Juillet 2018

Maîtriser les caractéristiques et le contexte du marché VO

Vente financement et produits dérivés

Crédipar

Juin 2015

Comment vendre des financements et les produits et services dérivés s'y rattachant (assurances, garanties, etc...)

Loi Lagarde

CGI

Mars 2015

Comprendre les dispositions réglementaires concernant les crédits à la consommation

Vente générale, marchandisage et activités de marketing apparentées

IMADE - Ecole de Commerce - Aix en Provence

Septembre 1994 à juin 1996

Etudes bac +4

BTS Action Commerciale

ISCA - Aix en Provence

Septembre 1992 à juin 1994

Techniques de Commercialisation et Distribution