

>>>> CONTACT

7, Rue d'Entrelaigues
63720 Entraigues
06 99 21 19 82
yan.lagadec@gmail.com
24 ans - Permis B - Célibataire

YAN LAGADEC
DÉVELOPPEUR
COMMERCIAL



>>>> OBJECTIFS

• MANAGEMENT & GESTION

Après un parcours polyvalent, je cherche désormais un métier aux fonctions managériales ou supports, dans lesquelles je puisse mettre en pratique toutes mes compétences.

>>>> FORMATION

- **2005** **Master Pro. Marketing - Développement Commercial Multicanal**
Faculté de Sciences Economiques et de Gestion de Clermont-Ferrand
- **2004** **Maîtrise de Commerce, Vente et Gestion, titre d'Ingénieur Maître**
IUP de Commerce International de Vichy
- **2003** **Licence de Commerce et Gestion, option Technico-commercial**
IUP de Commerce International de Vichy
- **2002** **DUT Génie Industrie en Alternance**
IUT Les Cézeaux de Clermont-ferrand

>>>> EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- **2006/2007** **Conseiller de clientèle** - 18 mois: Caisse d'Epargne Auvergne Limousin (63).
Conseiller commercial auprès d'une clientèle de particuliers; activité d'accroche, vente, conseil, gestion du risque, phoning, gestion de la partie accueil et accompagnement au passage d'une agence « guichet » en agence au fonctionnement sans argent.
- **2005/2006** **Chef de Produit Assistant** - 6 mois: Caisse d'Epargne Auvergne Limousin (63).
Gestion de projet commercial sur le marché des Professionnels et des Associations; définition de campagne commerciale, mise en place et suivi d'actions de Marketing Direct et d'instruments nécessaires à leurs réalisations, lancement de produits et création des supports de communication commerciale et interne, conception des outils de formation du réseau commercial, gestion des dispositifs de souscription, des documents juridiques...
- **2004** **Responsable Approvisionnement** - 3 mois: Sté ATAC Sud (63).
Analyses statistiques et gestion des commandes et litiges sur les produits liquides des 96 magasins du sud de la France; achat, stockage, risques de rupture, avec un coût minimum et une gestion de la pénurie, négociations fournisseurs et transporteurs...
- **2003** **Commercial B to C** - 2 mois: Sté Aquilus (63 - 03).
Conseiller commercial, gestion de planning, suivi client, commandes fournisseurs...
- **2003** **Assistant au développement commercial** - 3 mois: Sté Olymp-Chimie (03).
Rattaché au directeur du développement, préparation catalogue, étude du marché local, développement commercial en autonomie pour la prospection et la négociation auprès de la clientèle professionnelle, préparation d'une communication multicanal...
- **2002/2000** **Responsable GMAO** - 2 ans: Sté SEDIVER (03).
Gestion de stock de plusieurs milliers d'Euros, gestion du risque de rupture, détermination de la politique de maintenance préventive, négociations fournisseurs, commandes et appels d'offres, position clé entre le service achat et maintenance, respect des budgets de la production, gestion des équipes techniques...

>>>> OUTILS

- **Informatique** - Outils Web, Graphisme et Maîtrise de la bureautique.
- **Langues** - Anglais : Niveau opérationnel, évaluation TOEIC : 780 pts.

>>>> DIVERS

- **Intérêts** - Passion pour l'automobile, et la mécanique automobile.
- Intérêt pour les NTIC, membre de la Webring ENTIC.
- **Loisirs** - Boxe Thaïlandaise et Sports Mécaniques.