

Fabian MEULEMAN
45 ans
128 rue de Lille
59250 HALLUIN
Tél. : 06 15 46 49 58
E-mail : fabian.meuleman@orange.fr

FORMATIONS

1994 Diplôme Bac G2 comptabilité-gestion

J'ai pu suivre avec Schmidt Groupe tout au long de ma carrière des formations sur la l'accueil, la vente, le suivi des clients, les relances commerciales, les procédures SAV, le management des équipes, ...

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

1997 à 2000 Ets Styl'Imprim Mouscron, Belgique VRP

Vente en portes à portes de produits d'imprimerie (cartes de visite, cartes de vœux, ...) auprès d'une clientèle essentiellement de particuliers.
1^{ère} expérience dans la vente qui a développé en moi la persévérance, la ténacité et la capacité à m'adapter à tous profils de clients.

2000 à 2003 Sté Sclessins Tourcoing Attaché commercial

Vente en B to B de fournitures et matériels pour pressing et blanchisserie sur le secteur Nord Pas de Calais, l'Aisne et les Ardennes.
J'ai découvert par ce poste la vente à des professionnels et j'ai appris à prospecter, à développer et à fidéliser mes clients.

2003 à 2006 cuisinella V. d'Ascq Concepteur-Vendeur

Mon rôle était d'accueillir les clients en magasin, d'analyser leurs besoins, de concevoir leur cuisine et de suivre leur projet après la vente en faisant une réception de chantier. Régulièrement 1^{er} vendeur du secteur j'ai pu évoluer dans mes fonctions.

2006 à 2009 cuisinella V. d'Ascq Responsable commercial

A la tête d'une équipe de 7 vendeurs j'avais en charge de fixer et de suivre leurs objectifs annuels et mensuels. Je m'occupai également du recrutement, de l'intégration et de la formation des nouveaux vendeurs. Je veillai également à l'application et au respect de la politique commerciale mise en place.

2009 à 2015 cuisinella Halluin Concessionnaire

J'ai géré durant 6 années mon magasin et mon équipe de 4 vendeurs. J'ai découvert alors en plus du métier de commercial le métier de gestionnaire d'entreprise.

2015 à 2017 cuisinella V. d'Ascq Responsable commercial

Reprise en main de l'équipe commerciale en place. J'ai coaché chaque vendeur, vérifié tous leurs dossiers et leur ai rappelé quotidiennement les fondamentaux de la vente. Le chiffre d'affaire est passé en une année de 1 500 k€ à 2 200 k€.

Aujourd'hui cuisinella Lomme Responsable commercial

J'ai pris la main à la demande du gérant d'une équipe de 9 vendeurs. Je veille au respect de la politique commerciale fixée avec le gérant. Je fixe et suis les objectifs de chaque vendeur. Je forme continuellement les vendeurs en place sur le commerce, l'accueil, la vente droit au but, la relance client. J'assure le suivi des SAV et je veille à l'entière satisfaction des clients.
Chiffre d'affaire réalisé en 2019 de 2 800 k€.

LOGICIELS MAITRISES

Word, Excel, Powerpoint
Insitu (conception et chiffrage de cuisines)