

Référence: 1904250806

83210 - Solliès Pont - France
Téléphone : identifiez vous - Mobile : identifiez vous - Email : identifiez vous

LEMONNIER C.

- Responsable d'Exploitation Transports Frigorifiques -

Etat Civil :

Formation : 1982 : , Gestion des anomalies dans le secteur du transport

Ma recherche : Responsable d'Exploitation Transports Frigorifiques dans le secteur Transport et Manutention en contrat Tout contrat

Ma région de travail : PACA;,,,,,,,,,,,,;. Je peux me déplacer : sur toute la région.

Salaire souhaité : a étudier.

Expériences professionnelles :

Années d'expérience : 32

0

Atouts et Compétences :

- Améliorer une procédure qualité
- Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution
- Assurer la communication interne
- Concevoir des indicateurs de performance
- concevoir les modalités de prestation
- Concevoir les modalités de prestation et les conditions de réalisation de transport avec la clientèle ou les prestataires
- Contractualiser une prestation
- Contrôler l'application d'une procédure
- coordination d une equipe
- coordonner des actions de transports
- Coordonner des opérations d'entreposage
- Coordonner des opérations de transport de produits périssables
- Coordonner des opérations de transport multimodal
- Définir une stratégie commerciale
- Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
- Développer une stratégie commerciale
- finaliser une prestation
- Gestion administrative
- identifier des axes d evolution
- Logiciel de gestion clients
- Logiciel professionnel d'exploitation de transport routier
- Logiciel tableur
- Management
- Mener des opérations de transport en relation avec une clientèle internationale

mettre en place des actions gestion RH
Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
Modalités de traitement des litiges
Négocier une prestation
Organisation de la chaîne de transport national et international
Organiser la stratégie commerciale sur une zone géographique internationale
Outils de planification
Participer à l'élaboration d'une stratégie de relation clientèle
Proposer des axes d'amélioration
Proposer des axes d'évolution
Proposer des solutions techniques à un client
Prospecter de nouveaux clients
Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)
Recueillir l'avis et les remarques d'un client
Service Après Vente (SAV)
suivre un budget
superviser la gestion adm du personnel