



Georges
Porcher

Manager Commercial - Relation Client – Gestion CRM – Chef de Projet

 Téléphone

06 10 85 75 57

 E-mail

georges.porcher.pro@gmail.com

 Ville/État/Pays

La Ciotat

 LinkedIn

www.linkedin.com/in/GeorgesPorcher

Madame, Monsieur,

Actuellement en reconversion professionnelle dans la gestion de petite et moyenne structure et commercial.

Je suis plus que motivé dans ce projet et les valeurs apparente sur l'annonce m'ont fortement incité à présenter ma candidature.

Doté d'une solide expérience dans le domaine commercial et relation client, j'ai travaillé avec succès dans le secteur des Casinos de Jeux, acquérant ainsi une compréhension approfondie des plans d'actions commerciaux, de la gestion des clients et de la croissance des PBJ.

Au fil des années, j'ai développé une expertise en établissant des relations durables avec les clients et les collaborateurs, en identifiant leurs besoins spécifiques et en proposant des solutions adaptées qui ont permis d'augmenter les ventes de manière significative. (Cf. Mon CV au poste de Directeur des Jeux).

Je dispose d'une très bonne expertise managériale par mon éloquence, ma pédagogie et ma sensibilisation que ce soit dans la prévention des risques psychosociaux et des bonnes pratiques managériales. Maitrisant parfaitement les outils de gestion comme Gantt, Pert, WBS, FAST, APTE et Scrum.

Je sais faire preuve de pédagogie et sait déléguer la bonne tache à la bonne personne, tout en effectuant un suivi avec le collaborateur dans une démarche de type PDCA et EMAC.

En plus de mes compétences énumérées ci-dessus, je possède d'excellentes compétences en communication et en leadership. J'ai travaillé en étroite collaboration avec des équipes multidisciplinaires, en apportant ma contribution pour atteindre des objectifs communs. Ma capacité à motiver et à inspirer mes collègues a permis de créer un environnement de travail dynamique et axé sur la performance.

Pour finir un poste de membre du comité de direction c'est surtout pour moi transmettre des valeurs et faire preuve de bonne gestion.

C'est partager ma vision avec les collaborateurs et notre clientèle, que ce soit :

- Gérer une politique de croissance d'un établissement.
- Faire de la satisfaction client une priorité couplé avec la meilleur rapport qualité-prix.
- Être loyal et engager un climat de confiance au sein des équipes pour générer un climat bienveillant.
- Former les collaborateurs en mode projet pour qu'ils atteignent les objectifs de manière SMART.

Toutes ses valeurs sont les miennes, c'est en faisant ce management et gestion proximal que je me sens le plus utile dans une structure comme la vôtre et totalement accompli.

Je reste toutefois à votre entière disposition pour tout éventuel entretien afin de présenter plus en détail mes compétences.

Cordialement

G.PORCHER