
Antoine Appriou

173 Chemin des Mouilles, Châtel | Téléphone : 0616255187 | E-mail : antoine.appriou2@gmail.com

Date de naissance : 13/05/1997 | Nationalité : Français | Permis de conduire : Permis B

Profil Professionnel

Entrepreneur dynamique avec plus de 7 ans d'expérience dans la gestion d'entreprise, le développement commercial et la vente. Solide maîtrise des stratégies de prospection, gestion des stocks, management d'équipe et développement des relations clients. Passionné par les environnements dynamiques, je cherche à contribuer au succès d'une entreprise innovante.

Expérience Professionnelle**Responsable de Bar – La Godille, Châtel**

Hiver 2024 – 2025

- Gestion complète du bar, incluant l'accueil, les opérations quotidiennes et la gestion d'équipe.
- Formation et supervision d'une équipe de 5 à 10 personnes.
- Optimisation des processus de gestion des stocks et des approvisionnements.
- Développement d'une stratégie de fidélisation pour la clientèle locale et touristique.

Gérant – West Auto Concept, Dinan (Bretagne)

2022 – 2024

- Création et gestion d'une entreprise spécialisée dans l'achat et la revente de véhicules.
- Prospection, gestion de portefeuille clients et négociation de contrats.
- Mise en place de stratégies de fidélisation et suivi client.
- Supervision des aspects administratifs et financiers de l'entreprise.

Business Developer – Paritel, Brest (Bretagne)

2021 – 2022

- Développement commercial dans le secteur des télécommunications, axé sur la prospection et l'acquisition de nouveaux clients.
- Négociation de contrats et gestion des relations clients pour des solutions de téléphonie et Internet.

Gérant / Co-Fondateur – *Restaurant familial spécialisé dans les produits de la mer,*
Landerneau (Bretagne)
2017 – 2021

- Création et gestion d'un restaurant familial, supervision des opérations et de l'équipe.
- Gestion administrative complète, des stocks et des relations fournisseurs.
- Stratégies de développement marketing et fidélisation clientèle.

Voyage et travail en Australie
2016 – 2017

- Expérience dans la restauration et l'hôtellerie dans un environnement international.
-

Formation

Baccalauréat Professionnel Vente
Lycée Sacré-Cœur, Saint-Brieuc
2015

Compétences

- **Commercial** : Prospection, négociation, gestion de portefeuille clients, développement commercial.
 - **Management** : Gestion d'équipe, formation, leadership, gestion des opérations quotidiennes.
 - **Informatique** : Microsoft Office (Word, Excel), logiciels CRM, gestion des stocks.
 - **Langues** : Français (langue maternelle), Anglais (niveau intermédiaire)
-

Centres d'intérêt

- **Sports** : Motocross, VTT descente, Ski
 - **Voyages** : Découverte de nouvelles cultures et adaptation en milieu international.
-

Références

Disponibles sur demande.
