

# Guillaume BESCOND

07 69 37 86 97 / gbberu@gmail.com / Rouen



Après 8 ans comme Responsable d'un centre de profit pour Apple, j'ai envie de nouveaux défis. J'ai appris l'excellence en matière de service client et de management d'équipe, maintenant je souhaite apporter mon expérience, mon savoir-faire et mon enthousiasme au service d'une entreprise dynamique et responsable.

## Compétences

Capacité d'adaptation, Gestion du stress, Travail en équipe, Capacité à fédérer, Sens de la communication, Autonomie, Sens de l'organisation, Rigueur, Force de proposition, Curiosité, Persévérance, Prise de recul, Réactivité, Capacité de décision

## Expériences

Juillet 2019 à juin 2020

### Projets entrepreneuriaux

Démission pour projet de création d'une entreprise familiale dans le loisir et la restauration.

-> Observer un marché, analyser des données, échanger avec des réseaux, rédiger un business plan, étudier le droit du commerce

Mars 2011 à Juin 2019

### Responsable d'un centre de profit

Apple Solutions Consultant pour la Société Apple Retail France / détaché à la Fnac de Rouen (76)

-> Collaborer en 8 ans avec 3 Directeurs, 6 Responsables de Départements, 29 vendeurs.

Augmenter le C.A. de 4 à 7M €

Lancer 4 nouvelles lignes de produits

Agrandir le Shop-in-Shop en 2016 de 30m2 à 60m2

Veiller à la stratégie, Superviser le marketing,

Former et Animer une équipe virtuelle

Juin 2010 à Août 2010

### Directeur de Magasin

Société de Literie Le Roi du Matelas / Barentin (76) - 2 vendeurs

-> Gérer un budget, Planifier des commandes

Sept 2008 à Mars 2010

### Auto-entrepreneur

Assistance informatique et introduction à internet pour Petites Entreprises. C.A. de 22k € en 2009

-> Prospecter par téléphone, Créer des partenariats, Commercialiser des solutions

Déc 2006 à Juin 2008

### Force de vente

Société Expansion5, prestataire d'Espaces Culturels E.Leclerc (27 & 76)

Vendeur, Service-après-vente puis Responsable-Adjoint Produits Techniques.

-> Conclure une vente, Résoudre les conflits, Proposer une solution adaptée, Négocier les emplacements

## Diplômes

Bac +3 - Licence Management des Entreprises (2010 - A distance, 14)

Bac +2 - BTS Assistant en Gestion de PME-PMI (2006 - Rouen, 76)

Bac +2 - DEUG Mathématiques, Informatique et Application aux Sciences (2002 - Evreux, 27)

## Certifications

Apple Sales Training Expert (2019)

Apple Sales Training Senior Professionnal (2016-2018)

Apple Sales Training Product Professionnal Level (2011-2015)

Microsoft Windows et Office (2013-2016)

## Informatique

Microsoft Office & Windows, Mac, Gestion

Notions en HTML5, CSS et PHP

Autonomie complète en Home Office.

## Langues

Anglais - Professionnel

## Activités extra-professionnelles

Lectures (romans policiers, développement personnel)

Musées (Art Moderne)

Musique (Saxophone, concerts rocks et festival Hellfest)

Podcasts (Le Gratin, Generation Do It Yourself)

Sports (Plongée sous-marine, Football, Judo)

Voyages (Australie, Canada, métropoles européennes)