

## JAYASEKERA LALITH

21 RUE DE LA FONTAINE

95270 SEUGY

04 67 77 68 19

06 75 39 93 81

[lalith@club-internet.fr](mailto:lalith@club-internet.fr)

39 ans

## Directeur ENSEIGNES KEY ACCOUNT MANAGER

Actuellement je m'occupe du suivi des grands comptes, ainsi que des accords commerciaux. Je mets en place un référencement de nos produits et je suis source de propositions aux appels d'offres auprès de nos clients pour des opérations promotionnelles. Mise en place d'une stratégie commerciale.

### domaines de compétences

- Suivre et développer un portefeuille clients : mise à jour des fichiers, instaurer une relation privilégiée avec une clientèle très variée.
- Elaborer un tableau de bord : planifier par période des opérations commerciales différentes, adaptées à chaque client.
- Etablir des statistiques de vente : prévoir les ventes selon des objectifs qualitatifs et quantitatifs.
- Etre en contact direct avec la clientèle : informer sur les conditions de vente, former aux produits et arguments de vente, prendre des commandes.
- Utiliser l'outil informatique : logiciel SAP pour la gestion des stocks.
- Suivre en interne le traitement administratif des commandes : coordonner des actions entre les différents services de l'entreprise : achats, facturation, crédit, logistique.
- Gérer différents supports d'aide à la vente : budgets, dépliants, articles publicitaires divers.
- Résoudre des litiges à l'amiable.
- Suivi du marché sur lequel évolue l'entreprise et analyser les ventes pour proposer des actions commerciales adaptées à la clientèle.

### parcours professionnel

#### 2004 – 2008 Directeur ENSEIGNES

Société ROLF C. HAGEN FRANCE (77- combs la ville)

Fabricant/importateur de produits pour les animaux domestiques

- Suivi des grands comptes, mise en place d'opérations promotionnelles nationales, développement du référencement produits, mise à jour des référencements enseignes.

#### 2001 – 2004 Chef de Ventes France NORD

Société ROLF C. HAGEN FRANCE (77- combs la ville)

- Recrutement et formation de 6 commerciaux, suivi des centrales d'achat, élaboration d'opérations promotionnelles spécifiques.
- Gestion des budgets d'animation, tracts.
- Portefeuille clients de 9 millions d'euros.

**1998 – 2001 Attaché commercial**  
**Société ROLF C. HAGEN FRANCE**

- **1998 – 1999 : région ILE DE FRANCE**

**1999 – 2001 : Région ILE DE FRANCE suivit uniquement des grands clients sur toute la région parisienne**

**1995 – 1998 CHEF DE RAYOUN AQUARIOPHILIE**  
**Société TRUFFAUT**

- **1995 – 1998 : chef de rayon aquariophilie magasin de TRUFFAUT Herblay**

- **1992 – 1995 DIRECTEUR DE MJC mise en place de projets d'insertions pour 16 – 25 ANS sur la commune de TREMBLAY EN FRANCE**

## formation

**1992 DEFA option sociologie niveau 3.**

**1987 Baccalauréat A 3**

**1988 BAFD**

**1985 BAFA**

## langues

- **Anglais lu, parlé couramment**

- **Espagnol lu, parlé**

## loisirs

- **Voyages, aviron, VTT , rugby**