

# Stephane Aprile



## Passionné par la vente et la gestion de clients

### LANGUES

Français : Lu, écrit, parlé  
Italien : Lu, écrit, parlé  
Anglais : Lu, écrit, parlé  
Allemand : Niveau scolaire

### COMPETENCES

Réseautage	● ● ●
Vente	● ● ●
Négociation	● ● ●
Événementiel	● ● ●
Administration	● ●

### PERSONALITE

- **Compétiteur**
- **Flexible**
- **Créatif**
- **Enthousiaste**

### INFOS EN +

Aficionado de longue date, **j'anime des ateliers de découverte** des cigares de différents terroirs. J'apprécie cette activité car elle me permet de **partager ma passion** et de rester en contact avec ce produit. **Développement** du réseau de vente national et international pour El Sueño Cigars, divers projet dans l'industrie du cigare.

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

media~link solutions SA | Délégué commercial | 2019 – 2020  
Développement commercial

Adecco | Responsable de HUB | 2017 – 2019

Prise en charge du portefeuille existant de clients avec un contrat national, développement de l'activité commerciale auprès des clients, recrutement de collaborateurs, gestion financière, développement de projets et d'Events

Galenicare Management | Responsable Regional | 2015 – 2017

Gestion de 24 pharmacies sur la Suisse Romande et le Tessin, développement commercial en phase avec la stratégie du groupe

TNT Poste Express | Teamleader Ventes internes | 2014 – 2015

Conduite du département des ventes internes, gestion de projets nationaux, suivi des clients et développement de l'activité commerciale

PartyLite | Area Sales Manager | 2013 – 2014

Conduite, coaching et développement du réseau de conseillères indépendantes pour la Suisse romande ainsi que le Tessin (800 personnes), organisation et participation à la conférence nationale, participation au développement digital européen de la marque, développement des ventes

Sunrise | Romandie Sales Manager | 2009 – 2013

Gestion, organisation et optimisation de 18 points de vente en Suisse romande. Encadrement et formation des Store Managers ainsi que des équipes. Développement commercial et recherche de nouvelles opportunités

Sunrise | Store Manager | 2002 – 2009

Responsable de plusieurs points de vente Sunrise. Encadrement d'une équipe de vente. Mise en place de mesures en vue d'atteindre les objectifs.

### FORMATION

2018 **Certification Green Belt Lean Management SIX Sigma** Operational Effectiveness par l'institut Cubik à Paris

2010 – 2012 Obtention du **Brevet Fédéral de spécialiste de la conduite d'équipes** – Leadership et Management

1992 – 1994 Obtention du CFC de **Conseiller de Vente** ainsi que le CFC d'**Employé du Commerce de Détail**

Très à mon aise dans le développement d'un **réseau de connaissances** et la mise en activité de celui-ci pour créer des **opportunités commerciales**, je tiens à évoluer dans un milieu professionnel **dynamique**. Lorsque je suis convaincu d'un produit, d'un service ou d'une solution, j'en deviens le meilleur **ambassadeur**. Particulièrement investi dans **la satisfaction de mes clients**.

+41 (0) 76 302 33 33

Route d'Echallens 18, 1041 Pollietz-Pittet

me@stefanoaprile.net

<https://www.linkedin.com/in/saprile/>