Guillermo AZNARAN

- **Manager transitionnel secteur commercial et métiers de la relation clientèle** (Rental, Logistique, Événementiel, BTP).
- **2019 à 2020 : Coordinateur des Centres d'Appels**, Total Direct Energie
Pilotage et management des Centres d'Appels (Maroc, Sénégal, Caen), tenue des instances de production et pilotage (CoProd, CoPil), challenges commerciaux.
- **2018 à 2019 : Manager d'appui transitionnel**, AGGREKO
Supervision du Service Clients,
Encadrement, gestion et animation du Customer Service, intégration de nouveaux outils de gestion (dont CRM Salesforce), création de devis de location complexe (Event, BTP...).
- **2015 à 2018 : Responsable Commercial ADV**, Christian Bernard Group – Luxe et Retail
Gestion de l'équipe ADV et de la relation clients,
Création des process commerciaux et développement des ventes.
- **2011 à 2015 : Chef d'équipe Commercial IDF**, Worex (groupe Esso)
Encadrement de l'équipe commerciale (15 personnes), développement des portefeuilles BtoC (Fioul Domestique) et BtoB (GNR, Gasoil).
- **2009 à 2011 : Responsable SAV et Qualité**, Travelfactory
Intégration de nouveaux principes de fonctionnement et structuration du service SAV-Qualité
Développement du « cross-sale », encadrement d'une équipe de 7 personnes, certification normalisation NF345.
- **2004 à 2009 : Responsable Service Clients**, Européenne d'Assurances
- **Formation :**
1999 à 2001 : BACHELOR OF BUSINESS SCHOOL : EBP Bordeaux-Madrid 1999 à 2001
Diplôme européen : Administration & Gestion des Entreprises
1997 à 1999 : BTS Commerce International
BAC Comptabilité Gestion