

Franck P. - Né le 25/07/1975
59000 Lille
4 ans d'expérience dont 2 à l'étranger
Réf : 109131645

Commercial

Objectifs

- Trouver rapidement un poste au sein de la force de vente d'une entreprise spécialisée dans le bâtiment

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

BTS Force de vente

Expériences professionnelles

2010

2008 - 2010 CHARGE DE PROJET - APFT / Institut Français de Taipei Conduite de projets: Culturels - Formations - Événementiels (Journée de la francophonie, 2ème Assises du Français en Asie du Nord-est) - Refonte et gestion du site internet - Création d'une revue académique et de divers documents de communication (Affiche - Programme).

2004

2000 - 2004 TECHNICO-COMMERCIAL - IMPERFRANCE (Matériaux second oeuvre) Prospection Terrain - Conseil - Téléprospection (be to be) - Prescription (Architectes, BE, Artisans, MO) - Construction / Gestion d'un portefeuille client - Détecter des besoins - Proposer un diagnostic/Apporter des solutions techniques - Cibler - Planifier - Relancer/Suivre/Fidéliser - Pédagogue - Diplomate - Autonome - Organisé -

1998 - 1999 TELEPROSPECTEUR - EUROBUSINESS Prospection téléphonique be to be, relance / suivi des affaires, formation des nouveaux arrivants et interlocuteur avec certains clients pour préparer les actions.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Téléprospection/Prospection (Grands comptes - PME/PMI - Collectivité - Administration - Artisan) - Construction ciblée, Suivi et Fidélisation d'un portefeuille client - Conseiller et proposer un diagnostic (Devis) - Prescription - Appel d'offres - Planification, Conduite et Suivi de projet - Négociation - Actions commerciales (Salon, Portes ouvertes) (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Culture (cinema - lecture - expo)