

**Riad K.** - Né le 08/01/1986  
**93130 Noisy-le-sec**  
**4 ans d'expérience**  
**Réf : 1105041316**

## Chargé de clientèle / commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France avec une rémunération entre 1500 et 2000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Licence marketing

### Expériences professionnelles

---

#### 2011

Chargé de Clientèle B to B - Direct Medica Avril 2011 1 mois Responsable Grand Compte, Laboratoire Pfizer § Prospection clients : développement de portefeuille § Exposition des conditions commerciales du laboratoire § Prise de rendez-vous téléphonique avec les Titulaires/ Responsables Achats § Réassort des officines adhérant à l'offre § Utilisation de système de "push-produit"

#### 2011

Responsable des ventes et Négociant Achats - Cars Consulting International 2009/2011 2 ans Mandataire automobiles grandes marques § Analyse de l'offre et sélection des fournisseurs (nombreux déplacements à l'étranger : Allemagne, Belgique) § Négociation des achats fournisseurs, tarifs et conditions d'achat § Définition des délais et modes d'acheminement (convois) § Gestion financière, comptable et trésorerie (facturation, situation mensuelle, suivi des échéanciers clients, suivis des budgets et identification du BFR en fonctions des commandes en cours, opération de couverture à l'importation...) § Mise à jour des bases de données fournisseurs § Développement commercial (particuliers et grands comptes) § Proposition et coordination d'opérations spéciales

#### 2009

Commercial Indépendant - Domaine Rozel (Montélimar, 26) . 2008/2009 11 mois Négoce de vins, spiritueux et produits du terroir § Renforcer la présence des produits sur le marché afin de dynamiser l'offre § Ventes auprès des particuliers et des professionnels de la restauration § Elaboration d'offres commerciales et d'actions marketing § Gestion d'un portefeuille clients § Prospection de nouveaux distributeurs et identification des personnes décisionnaires § Analyse des besoins clients et développement d'un relationnel privilégié § Adaptation des offres en fonction des contraintes culinaires, marketing et financières § Optimisation de la gestion du produit afin de garantir un merchandising en adéquation avec l'image de la marque § Rédaction et gestion de propositions commerciales § Traitement et suivi des commandes

#### 2008

Vendeur prêt-à-porter - ZARA MAN 2007/2008 12 mois § Gestion et fidélisation de la clientèle (Accueil, conseil et accompagnement du client par l'identification de ses attentes) § Vérification de l'état des stocks et gestion des réassorts § Mise en place des nouvelles collections § Participation à l'organisation du magasin (sécurité, propreté, respect des procédures) § Responsable en caisse

### Langues

---

- Français/Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## Centres d'intérêts

---

- Activités sportives : Football, Kung Fu, golf (débutant).

Intérêts : Passionné par le chant (Jazz/Soul), cinéma, manga, culture asiatique, lectures philosophiques.

Participation à des brainstormings, réunions consommateurs.