

Jérôme A. - Né en 1988
45130 Saint Ay
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1305161751

Technico-commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre, dans les Services Commerciaux.

Formations

1996-1998 : BAC Compta-Gestion

Formation interne en entreprises:

- Formation aux techniques de ventes, organisation et planification.
- Formation aux techniques de vente en one-shot et par financement.
- Formation aux applications du bâtiment dans le Gros-OEuvre, Génie-Civil, TP et Second-oeuvre.
- Formation aux métiers des métalliers et serruriers.

Expériences professionnelles

Juillet 2012

HILTI France (N°1 en Europe dans le secteur du gros outillage exclusivement adressé aux professionnels). Chargé d'affaires auprès des gros régionaux, PME-PMI et Artisans dans le secteur du Gros-OEuvre, Génie-Civil et TP. Développement, gestion et fidélisation du portefeuille client par l'identification des besoins, solutions apportées suite aux problématiques rencontrées sur les chantiers, préconisation des produits. Mise en avant et développement prioritaire du Fleet Management. Formations QSE, machines et résine de fers à béton auprès des clients. Reporting quotidien et planification de l'activité sur le mois. Veille concurrentielle avec remontées d'informations à la direction commerciale.

2009-2012

WURTH France - Technico-commercial Développement, gestion et fidélisation d'un portefeuille client de PME-PMI d'Artisans et de Grands Comptes. Accroissement et dépassement des objectifs annuels de chiffre et de marge. Mise en place d'actions afin d'augmenter les ventes. Rapport Commercial journalier et synthèse hebdomadaire. Analyse des chiffres par famille de produits afin de développer les parts de marché. Analyse du marché, de la concurrence et remontées d'informations à la direction.

2006-2008

Agent commercial indépendant auprès de Century 21 Gestion entièrement autonome de toute l'activité de prospection, rentrées de mandats et ventes de biens immobiliers.

2002- 2006

Comptable puis commercial sédentaire chez BESAM ASSA ABLOY Comptabilité clients et fournisseurs puis commercial sédentaire, vente contrats de maintenance pour portes automatiques.

1998-2001

Assistant du trésorier de la société JENNYFER

Atouts et compétences

Informatique :

-Maîtrise de CRM 7

- Maîtrise SAP
- Maîtrise Pack Office
(Expert)

Centres d'intérêts

- -Passionné de sport et pratique de la boxe anglaise et du krav-maga.
- Passionné de cuisine.