

Aymar D. - Né en 1964
61130 Origny Le Roux
20 ans d'expérience
Réf : 1311191043

Responsable commercial / responsable de secteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Basse Normandie, dans le Bâtiment.

Formations

Agriculture BTAG ET BTS
Ecole de Vente RANK XEROX

Expériences professionnelles

2009 à ce jour

TREESCO : Responsable Commercial grand quart Nord-Ouest France. Fabricant de vêtements de chasse, Loisirs et Sécurité. Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille de détaillants spécialisés, GMS, GSS, GSB, LISA..., centrales d'achats. Participation aux salons Professionnels. Progression régulière du CA:~10 à 12% / an

2002 – 2008

EDITIONS DE VECCHI: Responsable Commercial Régional: Nord-Ouest France. Développement des ventes auprès des GMS, GSB, LISA, Jardineries, Centrales... Négociations Commerciales et référencement régional du catalogue. Participation aux salons. Progression CA ~15% / an.

1997 – 2002

MBA Production : Responsable Commercial Nord France Fabricant de Mobilier de bureau et de collectivité. Prospection, développement et suivi d'un portefeuille de revendeurs spécialisés: Traditionnels , fournisseuristes de bureau, GSS, Collectivités... Négociations Commerciales en vue de Partenariat. Formation, animation et accompagnement terrain des partenaires. Participation aux salons professionnels. Progression CA : 8 à 10% / an.

1989 – 1997

UNIMOB-ATAL : Responsable Commercial Grand Tiers Nord-Ouest France. Fabricant de mobiliers et sièges de Bureau et Collectivité. Prospection, développement et suivi d'un portefeuille clients composé de: Distributeurs spécialisés, GSS, fournisseuristes de Bureau et collectivités... Négociations Commerciales en vue de Partenariat. Formation, animation et accompagnement terrain des partenaires. Participation aux différents salons professionnels.

1984 – 1989

FABER CASTELL : Ingénieur Commercial Pays de la Loire et Normandie. Fabricant de matériel d'écriture: (bureau,scolaire,technique et beaux arts...). Prospection, développement et suivi d' un portefeuille client composé de: Papeteries, fournisseuristes de bureau, scolaire,beaux arts et loisirs créatifs, groupements d'achats et grossistes.... Participation aux salons professionnels. Progression du CA la première année de 25% et ~13% / an ensuite.

Centres d'intérêts

- Chasse, Equitation, Jardinage, Bricolage,
Sorties entre Amis