

Clovis C. - Né le 15/06/1975
31490 Léguevin
12 ans d'expérience
Réf : 1405301244

Technico-commercial / itinérant / chef des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Midi Pyrénées, dans le Bâtiment.

Formations

1999 : Synérèse
2000 : BTS Action Commerciale
- Formation Qualifiante
1991 : Lycée Rive Gauche
1992 : Baccalauréat Professionnel Commerces et Services
1990 : Lycée Jolimont
1991 : B.E.P. Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

Depuis Mars 2013

Espace Menuiserie Technico-commercial - Vente aux professionnels et particuliers, négoce, neuf et rénovation (Menuiseries, fermetures) - Métrage des projets - Maîtrise du logiciel SAGE

Janvier 2010 / Octobre 2012

Menuiseries et Services 31 Gérant Eurl - Création et gestion de la structure (humaine, technique, métrage, produits, poseurs) - Vente aux particuliers et professionnels en B to B et B to C (Menuiseries, fermetures et vérandas)

Septembre 2008/ Janvier 2010

Menuiserie Services 31 Responsable commercial - Vente aux particuliers et professionnels en B to B et B to C (Menuiseries, fermetures et vérandas) - Aide a la création de la structure et mise en place de celle-ci, (recherche de locaux, négociations fournisseurs,...) - Métrage des projets - Recrutement et Formation des commerciaux

Juin 2005 / Juillet 2008 Grosfillex Diffusion Fenêtres Responsable commercial - Vente aux particuliers et professionnels en B to B et B to C (Menuiseries, fermetures) - Recrutement et formation des commerciaux - Augmentation et développement du chiffre d'affaire - Mise en place de la structure commerciale - Recherche et négociation avec des nouveaux fournisseurs. (élargissement de la gamme de produits) - Participation aux réunions régionale réseau (catalogue, campagne nationale, etc.) - Gestion du magasin et encadrement des commerciaux et du secrétariat - Gestion des ratios et chiffres par la mise en place de différents tableaux de bord - Organisation et mise en place des marchés, galeries, Foire et soirées phoning

Décembre 2002 / Mai 2005

Menuisiers Pévécistes Deceuninck Chef des ventes - vente aux particuliers et professionnels en B to B et B to C (Menuiseries, fermetures) - Augmentation et développement du chiffre d'affaire - Conception des stands, organisation et Implantation des différentes expositions (foires de Toulouse, comités d'entreprises, foire locale (Montauban) - Organisation et suivi des distributions de mailings en masse, (promotion réseau) - Gestion des Ratios et chiffres par la mise en place de différents tableaux de bord
Décembre 1998 / Novembre 2002 Fenêtrier Veka V.R.P évolution interne Chef des ventes - vente aux particuliers et professionnels en B to B et B to C (Menuiseries, fermetures) - Augmentation et développement du chiffre d'affaire - Formation des commerciaux - Conception des stands, organisation et Implantation des différentes expositions (foires de Toulouse, comités

d'entreprises, foire locale (Montauban) - Organisation et suivi des distributions de mailings en masse, (promotion réseau) - Animation pour la région sud et formation financière en collaboration avec franfinance - Gestion des Ratios et chiffres par la mise en place de différents tableaux de bord - Phoning et porte à porte - Marchés, Foires • Ouverture et développement complet en autonomie d'une agence

Novembre 1996/Novembre 1998 Aréa Vérandas V.R.P - Vendeur leader avec encadrement des entrants - Vente aux particuliers en one shot - Phoning et porte à porte - Marchés, Foires Février 1993 / Novembre 1996 Cuisine Plus - Cuisine Schmidt Extra foires (agent commercial) - Foires et salons France entière - Vente aux particuliers sur stand en one shot

Atouts et compétences

Windows, Pack Office, Lotus, Prodevis et SAGE (logiciel menuiseries et gestion commerciale) (Expert)

Centres d'intérêts

- Voile, Golf, Rugby, Musique électronique