

**Cédric G.** - Né le 30/05/1976  
**83260 La Crau**  
**17 ans d'expérience**  
**Réf : 1408250913**

## Attaché commercial extérieur

### Objectifs

---

- Exploiter et développer mes acquis ainsi que mes atouts personnels au sein d'une équipe dynamique.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

### Formations

---

-CAP Vente Action Marchande.  
-BEP Vente Relation Clientèle.  
-Formation interne (techniques de vente) Castorama.  
-Expérience de 16 ans dans le commerce.

### Expériences professionnelles

---

#### **Mars 2014 à Juin 2014**

Chargé d'affaire à Plomberie Grange

#### **Aout 2013 à Décembre 2013**

Chauffeur Livreur à GLS au Arcs.

#### **Depuis Octobre 2011 au 16 Juillet 2012**

Attaché Commercial Extérieur Brossette (agences de La Valette et de Toulon.)

#### **Aout 2010 à Octobre 2011**

Responsable de magasin Brossette Toulon.

#### **Juillet 2007 à Juillet 2010**

Adjoint au responsable de magasin VIAL menuiserie La Garde. 2005 : Responsable de rayon sanitaire, plomberie, électricité :magasin Weldom Hyères. 2004 : Responsable de rayon électricité, outillage, sanitaire : magasin Bricomarché Solliès-Pont. Juillet 2001 à Janvier 2004 : Vendeur rayon jardin puis Responsable de rayon Aménagement (carrelage, revêtement de sol, cuisine, plomberie, sanitaire).Castorama Chambéry. 2001 : Attaché Commercial Extérieur Brossette Chambéry. Septembre 1999 à 2001 : Vendeur au rayon peinture puis Chef de rayon carrelage/Bâtiment La Boite A Outils à Chambéry (Groupe SAMSE). Septembre 1997 à Juillet 1999 : Vendeur magasinier puis Attaché Commercial Extérieur Brossette Aix-les-bains.

### Atouts et compétences

---

Vente :  
Recherche et développement de nouveaux clients  
Négociation avec les fournisseurs

Gestion et Management d'une équipe :  
Suivi et amélioration du résultat d'exploitation  
Gestion d'un comptoir de vente

Mise en avant des produits :  
Organisation et mise en avant des promotions  
Gestion des livraisons

Elaboration des plans d'action de vente des nouveaux produits :  
Gestion et amélioration du chiffre d'affaire  
Gestion des stocks et du réapprovisionnement

Suivi du portefeuille clients :  
Mise en place d'une dynamique commerciale  
Organisation et gestion de l'inventaire annuel (Expert)

## Permis

---

Permis B