

**Johann B.** - Né le 07/07/1968  
**83520 Roquebrune Sur Argens**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 1411270958**

## Technico-commercial

### Objectifs

---

- évoluer au sein d'une entreprise et relever les challenges

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

BAC -G3  
TOIEC

### Expériences professionnelles

---

#### **20/03/2017 au 20/09/17**

Responsable Commercial Régional - QOWISIO (activité programmation informatique -internet de l'objet connecté) 23 départements \*Développement et implantation usage nouvelles technologies de services innovants auprès décideurs (bailleurs sociaux, prestataires de services) Objectifs 90 rendez-vous Résultats 78 rendez-vous 7 projets signés

#### **Janvier 2016 – Décembre 2016**

Responsable Commercial Régional - DKV (activité administratif et soutien aux entreprises -services financiers) 22 départements \*Optimiser les couts et dépenses clients, analyse itinéraire trajets - Carte Gasoil, Télépéage, récupération de TVA (transports routiers et fédérations) Objectifs 11 ouvertures comptes Résultats 18 ouvertures de comptes et 1 accord cadre FNTR 06 signé (potentiel de 4M€ CA)

#### **Juin 2005 – Décembre 2015**

Technico-Commercial - EUROPLIAGE (activité fabrication de produits métalliques et services aux industries métallurgiques) \*Vente et Commercialisation de Prestations et Produits (pliage, laquage, découpe laser, portes blindées architectes, bureau d'études, pme-pmi, BTP) CA réalisé 2005 1 195 000 K€ CA 2015 2 497 500 K€

#### **Mai 2000 - Juin 2005**

Chef de secteur - Domaine du THOUAR (activité culture de la vigne) Secteur géographique PACA - Angleterre / Danemark \*Développement du CA et part de marché sur les hypermarchés et acheteurs étrangers \*Interlocuteur privilégié : chefs de rayons et directeurs de magasins \*Négociation et implantations des produits /Animation commerciale

#### **Février 1996 – Mai 2005**

Responsable Animation - Guide Conférencier - Club de Vacances, Hôtel de luxe \*Animation sportive et soirée (cabaret, spectacle, DJ) \*Accompagnement et Visites guidées Région PACA

#### **Mars 1991 – Mars 1995**

Négociateur Immobilier - agence n°1 (activité agence immobilière) \*Rechercher et estimer des biens immobiliers à vendre ou à louer. \*Assurer la promotion de ces biens auprès d'acquéreurs potentiels. \*Effectuer des visites avec une clientèle ciblée \*Montage des dossiers de Prêts

## Langues

---

- Français / Italien Bilingue / Anglais Professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

### Commerciales

- Constituer et fédérer un réseau de partenaires
- Implanter et maximiser l'image de l'entreprise, des services auprès de clientèles ciblées
- Optimiser les secteurs attribués
- Développer le CA et part de marché
- Proposer des solutions et services de l'Entreprise auprès décideur

### Gestion

- Planifier des opérations de prospections
- Gérer la relation commerciale en fonction de la politique définie
- Responsable de l'ensemble de l'offre commerciale (offres, suivi clientèle, signature protocole accords groupement, syndicat...)
- Centraliser les informations terrains via un reporting hebdomadaire
- Gérer les litiges et contentieux.
- Travailler en binôme avec le support technique de son secteur

### Informatique

- \* SAP \*ODOO
- \* HUBSPOT \* WEBEX
- \* WORD/EXCEL
- \* OUTLOOK (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Pratique taekwondo niveau 1er keup jogging