

Olivier B. - Né
77178 Oissery
22 ans d'expérience
Réf : 1501301744

Représentant commercial / responsable de secteur

Objectifs

- Expertise des produits sidérurgiques et fournitures industrielles
Clientèle : tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons

Ma recherche

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

Formations

1998 : DUT Economie et Gestion d'Entreprise
Formations internes :
Formation produits sidérurgiques et fournitures industrielles : aluminium, acier, inox
Vente par téléphone
Vente terrain
Vente comptoir
Menuiserie métallique :
Forster, Mannesmann, Husseman

Expériences professionnelles

2012/2014

Représentant Commercial - Dept 78-92-93-95 FMP-Fers et métaux de Paris Clientèle : tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons Création et développement d'un portefeuille clients. (150 clients actifs) Vente de produits sidérurgiques Prescription de la gamme Husseman en bureau Prospection sur chantier des gammes Produits Béton

2010/2012

Responsable Commercial -IDF APEGA-AKUSTIKE -91 Lisses Traitement acoustique secteur industriel Création et développement d'un portefeuille clients. (80 clients actifs) Encadrement du pole production APEGA. (5 Personnes) Suivi des réalisations des agents en province Négociation achats fournisseurs Montage technique sur chantier

1998/2010

Représentant Commercial : dept 91-94 GROUPE KDI Clientèle : tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur Vente de produits sidérurgiques et fournitures industrielles Participation active dans l'élaboration du budget secteur et suivi des réalisations KDI HARDY - 93 AUBERVILLIERS - 2007/2010
Résultat : Dept. 91-94 Augmentation de la marge brute dégagée : + 7% an KDI NOZAL-93 AUBERVILLIERS - 2000/2007
Résultat : Dept. 93-94 Augmentation de la marge brute dégagée : + 4% an KDI CM. Grands comptes - 1998/2000

1993/1998

Responsable de secteur SAUR - GROUPE BOUYGUES - 77 NEMOURS Service de distribution et d'assainissement des eaux Encadrement des équipes chantier (22 personnes) Suivi quantitatif des stations de pompage

Atouts et compétences

Animation, Développement, Contrôle des compétences de la Force Commerciale
Respect des objectifs Qualité et Commerciaux
Recrutement et intégration des collaborateurs
Définitions des objectifs individuels, accompagnement terrain
Analyse des marchés clients et prospects, veille concurrentielle
Suivi et analyse des lignes budgétaires, reporting, suivi des encours clients
Prospection chantiers et bureaux d'études, prescription, fidélisation de la clientèle
Vente court et long terme
Réalisation de prestation d'études techniques en conception
Conclure chiffrages et négociations, gestion des litiges clients

Informatique
Outil PC Pack office, GRC et différents logiciels (Expert)

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- ACTIVITES EXTRAPROFESSIONNELLES
Depuis 2013
Membre des Jury
BTS MUC et NRC
BAC Professionnel
Lycée Jean Rose de Meaux