

Yves S. - Né
58640 Varennes-vauzelles
33 ans d'expérience
Réf : 1504140558

Technico - commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne, dans les Services Commerciaux.

Formations

1990 : ECOLE DESCOURS CABAUD PROLIANS
Techniques négociation commerciale et de vente / Négociations fournisseurs / Management commercial
1976 : CAP Dessinateur Projeteur en Génie Climatique

Expériences professionnelles

07.1990 à 01.2012

SERVET DUCHEMIN PROLIANS NEVERS : Cadre Technico-commercial et Responsable département produits métallurgiques, bardage, couverture métallique, clôture, produits inox, aluminium, caillebotis. C.A du département géré : 3500k€ annuel.

03.1989 à 06.1990

GROUPE ANJAC : Technico-commercial semi-produits plastique, composites, portes à lanières, portes sectionnelles, peintures techniques. Visite clientèle sur 3 départements / Suivi clientèle, Développement du secteur et Prospection terrain. Clientèle ciblée : Secteur industriel, Métalliers et BTP

03.1987 à 03.1989

MJ80 : Technico-commercial biens équipement industriel (plate-forme de stockage et équipement atelier) Visite clientèle sur 5 départements / Suivi clientèle, Développement du secteur et Prospection terrain.

01.1985 à 01.1987

GAN ASSURANCE VIE : Attaché d'inspection Vente B to C Vente Contrats assurance vie - Placement Retraite Particuliers / formation et recrutement de l'équipe.

03.1982 à 12.1984

FORCLUM : Dessinateur projeteur chauffage Assistant de conducteur de travaux / Relevé installation et mise en place sur plan

Atouts et compétences

COMMERCIAL

Développement secteur géographique, prospection nouveaux clients sur le terrain, maintien partenariat avec clientèle existante, développement chiffre d'affaire et marge brute, veille concurrentielle, identification des besoins du client en lui apportant pleine satisfaction dans la préconisation du produit.

Etablissement des offres de prix, négociations commerciales et mise en avant des accords cadres.

Clientèle ciblée : Secteur Artisanat, Bâtiment, Collectivités, Industrie, PME-PMI, Travaux publics.

Négociation avec fournisseurs.

Gestion des conditions commerciales clients.

MANAGEMENT

Management de 3 préparateurs de commandes et 2 attachés commerciaux sédentaires.

Accompagnement sur le terrain des commerciaux.

Animation logistique de 3 Chauffeurs livreurs : organisation de tournées de livraison en fonction du secteur, point sur le déroulement des livraisons.

Formation produits de l'équipe force de vente et clientèle.

Gestion des stocks.

Gestion des litiges et recherche de solutions.

Word, Excel, Internet, AS400 (Expert)

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- Sport, Vélo, Mots Fléchés