

Julien D. - Né le 08/03/1983
69160 Tassin-la-demi-lune
11 ans d'expérience
Réf : 1511011925

Responsable de secteur commercial b2b

Ma recherche

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

Formations

2004 :
BTS force de vente - Lycée d'Alembert, St-Étienne (42)

2003 :
Bac STT ACC - Lycée Georges Brassens, Rive de Gier (42)

Expériences professionnelles

Depuis Juillet 2008

KILOUTOU (Groupe spécialiste de la location de matériels pour professionnels et particuliers)

Depuis Septembre 2014

Technico-Commercial terrain B to B sur le secteur Lyon-Ouest. Création d'un portefeuille clients TP, Gros OEuvre, Paysagistes, Second oeuvre. Prospection terrain sur les chantiers, suivi et développement de clients régionaux et nationaux pour la location de pelles, nacelles, tractopelles, Téléscopiques - Multilocations.

Juillet 2008 à août 2014

Technico-Commercial terrain B to B sur le secteur Gard-Vaucluse Responsable du développement CA sur Gard, Vaucluse, Drôme Sud et Bouches-du-Rhône Nord, optimisation et fidélisation du portefeuille clients BTP et industrie, organisation d'actions commerciales, création tarifaire et accords commerciaux, suivi et développement de clients grands comptes, formation et accompagnement des nouveaux commerciaux.

Juin 2004 à Juillet 2008

Attaché Commercial chez Hertz (42) Prospection et développement d'un portefeuille clients professionnels sur les secteurs Loire (Saint Étienne, Saint-Chamond, Roanne), Haute-Loire (Le Puy-en-Velay), Allier (Moulins, Montluçon) et Puy-de-Dôme (Thiers). Gestion d'agences (accueil, réservation, organisation et gestion du parc automobile). Suivi de dossiers clients, création de grilles tarifaires et suivi contentieux.

Atouts et compétences

Informatique :
Pack office (Word, Excel) - CRM

Autre :
Autorisation PEMP & Engins de chantiers (2009) (Expert)

Centres d'intérêts

- Tourisme - sport collectifs (Football, Basket-ball) - véhicules de collection et voitures américaines.