

Géraud D. - Né en 1972
34000 Montpellier
25 ans d'expérience
Réf : 1512030643

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

Formations

2014 : Formation MANAGEMENT Niveau 3- AFPA
1986 - 1988 : BTS Action Commerciale - Idrac - Montpellier
1985 : Brevet Technicien Agricole (formation adulte 1 an) - Lycée Bonnefont - Brioude (Haute Loire dpt 43)

Expériences professionnelles

2015

Technico-commercial - FRANCE ECO AVENIR - 34000 Montpellier

01/2003 – 04/2013

Technico-commercial - GALLOY MOTOCULTURE - 34000 Montpellier

01/1989 – 12/2003

Gérant exploitant agricole - EARL VALLEE DE LA SERRE - 12000 Coussergues

Langues

- Anglais - lu, parlé, écrit. ♦ Espagnol - lu, parlé, écrit. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion administrative :

- ♦ Renseigner des tableaux de suivi, reporting, rédaction de compte-rendu de visite,
- ♦ Réaliser des actions commerciales, notamment auprès du portefeuille de clients (phoning, mailing...)
- ♦ Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs,...)
- ♦ Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- ♦ Effectuer le suivi de la clientèle (opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction, ...)
- ♦ Elaborer les devis et factures

Communication :

- ♦ Interne : Accueillir clients : particuliers et professionnels,
- Identifier des besoins,
- Informers les collaborateurs des autres services sur les différents produits,

- ♦ Externe : Négocier avec les fournisseurs (prix, quantités, délai...),
- Trouver de nouveaux produits,
- Mailing, phoning,

Commercialisation :

- ♦ Prospector une clientèle d'entreprises utilisatrices afin de présenter et de vendre des produits selon les

objectifs commerciaux de la structure

♦ Concevoir d'un plan de prospection et établir le plan de tournée, recherche de nouveaux clients,

♦ Argumentaire, négociation, conclusion de la vente

♦ Participation au développement du potentiel commercial de la structure : merchandising, fidélisation

♦ Présentation, démonstration et conseil technique du produit auprès d'une clientèle de particuliers et professionnels

♦ Développement des ventes d'accessoires et de services associés

♦ S'adapter à la demande et proposer des solutions au client

♦ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles

Encadrement : □

♦ Gestion d'une équipe de 4 à 6 personnes,

♦ Définition des objectifs de l'équipe,

♦ Gestion des plannings,

Bureautique :

♦ Utilisation de Word, Excel et de logiciels internes à l'entreprise

(Expert)

Permis

B