

Salif S. - Né en 1981
93130 Noisy Le Sec
16 ans d'expérience
Réf : 1601210742

Chargé d'affaires / technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1998 / 2000 : BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR Force de Vente (alternance), NEGOCIA, Paris 17
1996 / 1998: BACCALAUREAT PROFESSIONNEL Vente Représentation, Epinay sur Seine

Expériences professionnelles

Depuis Avril 2010

KILOUTOU S.A - Chargé d'Affaires Grands Comptes / Comptes Nationaux ? Gestion, déploiement et suivi d'un portefeuille Clients Major et Grands comptes 180k€ à 390K€ (BOUYGUES , EIFFAGE, SPIE, GDF-SUEZ...) ? Gestion et développement d'un portefeuille Clients Nationaux (80 clients/ 800K€) ? Prospection de nouveaux Clients a potentiel National ? Création d'accords-cadres ? Négociation sur engagement de CA ? Négociation sur Contrats Longues Durées ? Reporting mensuel a la direction commerciale régionale ? Animations commerciales ? Gestion des litiges

Janv 2008/ avril 2010

BLOMSMA GROUP - Assistant Manager MANAGEMENT • Encadrement d'une équipe de 12 téléopérateurs (dont 6 intérimaires) • Gestion des conflits • Assistance aux téléopérateurs • Relation avec les différents pôles (logistique, technique et commercial) ADMINISTRATION • Gestion et élaboration des plannings des techniciens • Gestion du personnel intérimaire • Prise de contact et entretien avec les sociétés d'intérim • Assiste aux réunions du comité de direction • Reporting quotidien des interventions des techniciens sur site COMMERCIAL • Assistance aux clients • Elaboration et mise en place d'une politique qualité intervention • Prise d'appel en gestion de conflits

Janv 2001 / Déc 2007

REPROTECHNIQUE BIS (Filiale Blomsma Goup) - Technico Commercial • Prospection Terrain / Négociation commerciale • Fidélisation de la clientèle • Visite portefeuille clients existants • Livraison, mise en route et démonstration sur site en présence du technicien • Relation clientèle / Assistance aux clients (téléphonique et sur site) • Gestion, élaboration de bons de commande et suivi clientèle de la commande à la livraison • Reporting hebdomadaire • Participation aux salons

Sept 1998 / Oct 2000

REPROTECHNIQUE DOREL - Attaché Commercial en alternance • Relation clientèle téléphonique • Saisie des bons de commande • Visite clientèle portefeuille clients existants • Tournée commerciale avec le chef de secteur • Mise en place d'un fichier de clients Prospects

Langues

- Anglais: lu, écrit, parlé - niveau intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

MANAGEMENT

- Encadrement d'une équipe de 12 téléopérateurs (dont 6 intérimaires)
- Gestion des conflits
- Assistance aux téléopérateurs
- Relation avec les différents pôles (logistique, technique et commercial)

ADMINISTRATION

- Gestion et élaboration des plannings des techniciens
- Gestion du personnel intérimaire
- Prise de contact et entretien avec les sociétés d'intérim
- Assiste aux réunions du comité de direction
- Reporting quotidien des interventions des techniciens sur site

COMMERCIAL

- Assistance aux clients
- Elaboration et mise en place d'une politique qualité intervention
- Prise d'appel en gestion de conflits

Technico Commercial

- Prospection Terrain / Négociation commerciale
- Fidélisation de la clientèle
- Visite portefeuille clients existants
- Livraison, mise en route et démonstration sur site en présence du technicien
- Relation clientèle / Assistance aux clients (téléphonique et sur site)
- Gestion, élaboration de bons de commande et suivi clientèle de la commande à la livraison
- Reporting hebdomadaire
- Participation aux salons

- Windows Pack-Office
- Internet et Multimédias
(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- • Sports : Pratique du Rugby en Club / Educateur-entraîneur d'une équipe de jeunes (moins de 15 ans)
- Voyages: Europe et Asie