

**Alain L.** - Né en 1967

--

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 1604051229**

## Attache commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

BAC B : Collège de la Salle (Estaimpuis)

### Expériences professionnelles

---

#### 2014/2015

PGATP (concessionnaire matériels TP Case, Ammann, Bell) ATTACHE COMMERCIAL - Formation et accompagnement des commerciaux en clientèle . - Négociation des accords tarifaires Case Construction et PGATP. - Suivi et ventes directes chez les grands comptes régionaux - Vente machines neuves et occasions - Promotion contrats d'entretien - Mise en place fichier clients CRM - Collaboration étroite avec la captive du constructeur - Négociation tarifaires avec les équipementiers

#### 2006/ 2014

Volvo Construction Equipment Europe ATTACHE COMMERCIAL - Prospection et organisation conquêtes et reconquêtes clients - Vente de 80 machines neuves par an et 20 occasions - Suivi et ventes chez les Key-Accounts IDF . - Suivi et ventes directes auprès des grands comptes nationaux . - Promotion de tous les services du constructeur (CER et financements)

#### 2005/2006

SAGA Mercedes VI Commercial VI/VUL/VO (départements 85/49) - Vente véhicules neufs et occasions (200 ) - Suivi et mise en place fichier, organisation de la prospection - Suivi clients ( relationnel, sorties , voyages)

#### 1992/2005

MAN Camions et Bus S.A Attaché commercial Grands Comptes (2003/2005) - Suivi des grands comptes nationaux et protocoles. - Ventes directes, vente coordonnées. - Animation réseaux indépendants et intégrés. Directeur Régional des Ventes (2001/2003) - Animation de l'équipe régionale des ventes de 3 succursales, 1 concessionnaire et de 3 agents (30 collaborateurs). Directeur de la Succursale MAN Nord/Picardie Lille (1992/2001) - Création de la Succursale de Valenciennes. - Ventes de véhicules : 300 neufs et 100 occasions par an. - Encadrement de l'équipe Commerciale/ SAV/PRA (40 collaborateurs). - Gestion des budgets frais généraux .

#### 1985 /1992

Ets Ledun Concessionnaire MAN Camions Nord Pas de Calais - Chef des ventes - Management de L'équipe commerciale. - Négociation tarifaire et volume avec le constructeur . - Commandes et négociation tarifaire avec les différents partenaires et fournisseurs . - Ventes directes auprès des grands comptes régionaux . - Ventes et suivi des protocoles et accords cadres chez les grands comptes nationaux. - Commercial - Prospection et vente de toute la gamme MAN camions ( 80 à 100 par an ) - Mise en place fichier clients

### Atouts et compétences

---

- Management de L'équipe commerciale.
- Négociation tarifaire et volume avec le constructeur .

- Commandes et négociation tarifaire avec les différents partenaires et fournisseurs .
- Ventes directes auprès des grands comptes régionaux .
- Ventes et suivi des protocoles et accords cadres chez les grands comptes nationaux
- Prospection et vente de toute la gamme MAN camions ( 80 à 100 par an )
- Mise en place fichier clients
- Encadrement de l'équipe Commerciale/ SAV/PRA (40 collaborateurs).
- Gestion des budgets frais généraux
- Suivi des grands comptes nationaux et protocoles.
- Ventes directes, vente coordonnées.
- Animation réseaux indépendants et intégrés
- Vente véhicules neufs et occasions
- Suivi et mise en place fichier, organisation de la prospection
- Suivi clients ( relationnel, sorties , voyages)
- Prospection et organisation conquêtes et reconquêtes clients
- Vente de 80 machines neuves par an.et 20 occasions
- Suivi et ventes chez les Key-Accounts IDF .
- Suivi et ventes directes auprès des grands comptes nationaux .
- Promotion de tous les services du constructeur (CER et financements)
- Formation et accompagnement des commerciaux en clientèle .
- Négociation des accords tarifaires Case Construction et PGATP.
- Suivi et ventes directes chez les grands comptes régionaux
- Vente machines neuves et occasions
- Promotion contrats d'entretien
- Mise en place fichier clients CRM
- Collaboration étroite avec la captive du constructeur
- Négociation tarifaires avec les équipementiers  
(Expert)

## Permis

---

B/C/C1/D/E et Moto