

Nicolas C. - Né le 10/01/1986
44170 Treffieux
14 ans d'expérience
Réf : 1604221018

Charge d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2009 BTS Commerce NRC Option Management (VAE)
2008 BEP/BAC Commerce (VAE)
1999/2010 Sapeur pompier Volontaire, Formation Initial, JSP (Jeunes Sapeurs Pompiers)

Expériences professionnelles

2012/2016

Bricomarché 3500 m2 (Commerce de détail) CA : 4.5 M€ 28 salariés -Responsable de rayons (Électroportatifs, outillage, quincaillerie, Cuisine et Aménagements) -Prendre en charge et conseiller les clients -Réaliser les devis et les dossiers financements -Gérer les rayons, stocks et SAV, commander les produits

2011

Universat l'ecran du monde (Vente à domicile) CA : 5.5 M€ 45 salariés -Commercial -Vendre des produits multimédia (tv, hifi, informatique ...) -Fidéliser des clients (visite annuel) -Proposer des financements, extensions de garantie et accessoires

2011

Tecni'logis (Vente de menuiserie à domicile,) CA : 5M€ -Commercial en ouverture -Proposer des éléments d'ouverture (porte et fenêtre) (En porte à porte et rendez-vous) -Suivre et fidéliser des clients

2007/2010

M Numeric (Vente à domicile) CA : 3M€ -Directeur d'agence commerciale (30 commerciaux) -Recruter et former les nouveaux commerciaux -Accompagner les commerciaux sur le terrain (Porte à porte et sur rendez-vous) -Réalisation de financement -Gérer les équipes commerciales (répartition des secteurs géographique) -Responsable d'une équipe de commerciaux (7 commerciaux) -Vendre des produits multimédias (porte à porte et sur rendez-vous) -Réaliser les dossiers de financements

2006

Rennes sécurité service (Commerce de gros) CA : 2M€ 30 salariés -Technico commercial -Vendre et conseiller sur nos produits et nos services - Vérifier et poser le matériel incendie 2002/2005 Nantes construction (Promotion immobilière) CA : 16M€ 55 salariés -Commercial -Vendre sur plan des maisons clé en main (France et Etranger) -Effectuer les Déplacements en France et à l'étranger (Suivi de chantier et accueil du client pour réception de travaux finis)

Atouts et compétences

Responsable de rayons
(Électroportatifs, outillage, quincaillerie, Cuisine et Aménagements)
-Vendre des produits multimédia (tv, hifi, informatique ...)
-Fidéliser des clients (visite annuel)
-Proposer des financements, extensions de garantie et accessoires

- Proposer des éléments d'ouverture (porte et fenêtre)
(En porte à porte et rendez-vous)
- Suivre et fidéliser des clients
- Recruter et former les nouveaux commerciaux 2 ans
- Accompagner les commerciaux sur le terrain (Porte à porte et sur rendez-vous)
- Réalisation de financement
- Gérer les équipes commerciales (répartition des secteurs géographique)
- Réaliser les dossiers de financements
- Vendre sur plan des maisons clé en main (France et Etranger)
(Expert)

Permis

C, B et A