

Dominique B. - Né en 1968
44600 Saint-nazaire
30 ans d'expérience
Réf : 1609270850

Technico-commercial / animateur réseau

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

Janvier/Mars 2013
? Comptabilité/Gestion
? Anglais Perfectionnement
Greta Vannes

Juin 2012
Diplôme- niveau II / bac +3
? Gestionnaire d'hébergement de Plein air
CCI La Roche-sur-Yon

Février 2012
? Anglais Remise à niveau
CCI Nantes

1997 et 1999
? Bureautique-Word/Excel
? Création d'entreprise - 4 mois
Créfac et CM vannes

1985
? CAP Cordonnier
AFPA Cholet

1980/1982
? CAP dessinateur industriel-
Vannes

Expériences professionnelles

Mai 2013 à ce jour

Commercial /Société DEPHY secteur bâtiment Pays de Loire

Janvier / Mai 2013

Formation Gestion-management-Anglais Greta-56 VANNES ? Gestion commercial ? Anglais perfectionnement

2006/2012

Commercial statut vrp/Société Berner-secteur bâtiment Gros- oeuvre -44 Loire Atlantique ? Développement et animation d'une plate-forme de professionnels ? Expérience commerciale de 10ans auprès de particuliers et de professionnels ? Animation d'une équipe de 3 personnes ? Développement d'un centre de profit -travail en home office ? Gérer une plate-forme client-phoning ? Prospector/négociateur ? Organisation des tournées ? Formation terrain de 3 stagiaires

1999/2006

Responsable Rayon Literie Meubles/SESAME 44 Guérande ? Gestion du rayon ? Mise en place des produits en surface de vente et montage des meubles ? Estimation des besoins du client ? Gestion des achats/ Suivi des commandes ? Gestion/organisation/management

1998/1999

Responsable de dépôt vente /ABC dépôt- vente 56 Vannes 1990/1998 Responsable cordonnerie Continent 56 vannes ? Production-réparation et commercialisation des produits à la vente ? Gestion des encaissements et dépôt en banque ? Gestion du stock et commande des produits 1986/1990 Employé hypermarché Leclerc-35 Redon ? Responsable rayon bazar

Atouts et compétences

COMMERCIAL

- Techniques commerciales
- Techniques de vente
- Normes de sécurité des espaces et des établissements recevant du public
- Techniques de prévention et de gestion de conflits
- Organisation des tournées
- Prospection/Négociation

ADMINISTRATIF/COMPTABLE

- Contrôle des inventaires
- Gestion de planning
- Gestion des achats
- Suivi des commandes
- Analyse de bilan
- Montage de Budget Prévisionnel
- Tableau de bord

RESSOURCES HUMAINES/MANAGEMENT

- Développement et animation d'une plate-forme de Professionnels - Phoning
- Formateur terrain stagiaire
- Développer un centre de profit
- Travail en home office-
- Expérience commerciale de 10 ans auprès de particuliers et de professionnels (Expert)

Permis

B et Bateau