

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