

Wassim D. - Né le 09/06/1991
84130 Le Pontet
3 ans d'expérience
Réf : 1609271402

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services Commerciaux, l'Administration et Juridique.

Formations

Bachelor Développement Commercial et Marketing
Ecole Supérieure de Commerce INSEEC - Alternance - Paris
BTS Management des Unités Commerciales
Ecole Supérieure de Commerce IDRAC - Alternance - Lyon
Baccalauréat Economique et Social
Option Sciences Economiques Appliquées - Avignon

Expériences professionnelles

Janv. 2016 - Juin 2016

PRESCRIPTEUR GRANDS COMPTES Société CAPAROL - Marseille - CDI - Secteur 84-13 Ø Prescrire de solutions techniques et produits auprès des maîtres d'ouvrage, des maitres d'oeuvre, des architectes et des promoteurs. Ø Contribuer au Développement des ventes et assurer une veille concurrentielle (Prix, produits solutions, services) Ø Tisser un relationnel fort avec les entreprises Grands Comptes

Oct. 2015 – Déc. 2015

CHARGÉ D'AFFAIRES Société ZOLPAN - Marseille - CDI - Secteur 84-13 Ø Fidéliser un portefeuille clients composé d'artisans, d'entreprises Grands comptes. Ø Prospection, Montage d'Affaires et New Business Ø Prescrire les solutions techniques ITE auprès des maîtres d'ouvrage, des maitres d'oeuvre, des architectes et des promoteurs

Sept. 2012 – Sept. 2015

CHARGÉ D'AFFAIRES Société MARIUS DUFOUR / NATEC - Marseille - Alternance - Secteur 69-84-13 Ø Fidéliser un portefeuille clients composé d'entreprises Grands comptes, Distributeurs et Collectivités (appels d'offres) Ø Prospection, Montage d'Affaires et New Business Ø Prescrire les solutions techniques ITE auprès des maîtres d'ouvrage, des maitres d'oeuvre, des architectes et des promoteurs.

Atouts et compétences

Ø Prescrire de solutions techniques et produits auprès des maîtres d'ouvrage, des maitres d'oeuvre, des architectes et des promoteurs.
Ø Contribuer au Développement des ventes et assurer une veille concurrentielle (Prix, produits solutions, services)
Ø Tisser un relationnel fort avec les entreprises Grands Comptes
Ø Fidéliser un portefeuille clients composé d'artisans, d'entreprises Grands comptes.
Ø Prospection, Montage d'Affaires et New Business
Ø Prescrire les solutions techniques ITE auprès des maîtres d'ouvrage, des maitres d'oeuvre, des architectes et des promoteurs

Informatique
Word
Excel

Powerpoint
Progiciel (Adonix)
PhotoShop (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Amis
Voyages
Sport
(Handball joueur et entraîneur)
Poker (Circuit professionnel 2011)
L'immobilier