

Samir B. - Né le 30/06/1986
91330 Yerres
8 ans d'expérience
Réf : 1610251805

Conseiller technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Niveau Brevet de Technicien Supérieur en Management des unités commerciales au Lycée Guillaume Budé (94)
Obtention du Baccalauréat (STT): Sciences et techniques tertiaire Option Comptabilité Gestion des organisations

Expériences professionnelles

Juin 2016 au 30/09/2016

Raboni : Attaché Technico-commercial Itinérant(Secteur Val de Marne et Paris) □ Fidélisation des clients actifs par des plans de tournée mise en place par mes soins. □ Développement d'un portefeuille d'affaires auprès des PME et de sociétés d'importance régionale. □ Prospection physique et téléphonique □ Développement des axes de partenariat avec d'autres sociétés (Parex, Placo.)

Janvier 2014 à Juin 2016

LR Etanco : Attaché Technico-commercial Itinérant(secteur Val de Marne et Paris sud) □ Fidélisation des clients actifs par des plans de tournée mise en place par mes soins. □ Développement d'un portefeuille d'affaires auprès des PME et de sociétés d'importance régionale. □ Prospection physique et téléphonique □ Développement des axes de partenariat avec d'autres sociétés (MILWAUKEE, TRESPA.)

Décembre 2011 - Décembre 2014

Descours Et Cabaud :Chargé d'affaires Grand Compte Sedentaire □ Travail en Collaboration avec 5 Commerciaux Itinérant □ Etablissement de grille tarifaires et présentation au client □ Etablissement de devis et Traitement des CommandesClient et Fournisseur □ Fidélisation des clients, suivi des dossiers, conseils, orientations et accompagnement

Sept 2009 -Décembre 2011

Kiloutou :Responsable D'agence : à Bonneuil □ Pilotage et animation d'indicateurs économiques de performances □ Gestion des consommables (commande, réception, contrôle, mise en rayon, promotion) □ Organisation et gestion du parc matériel □ Encadrement d'une équipe de 3 vendeurs et 2 Techniciens □ Traitement des litiges client, Remise en Banque et Facturation

Juin 2007-Sept 2009

Kiloutou :Conseiller Technico-commercial à Thiais □ Accueil et Conseil à la clientèle □ Gestion des actions commerciales (prospection, relance téléphonique, suivi de chantier...) □ Création des contrats et devis □ Renseignement et devis par téléphone

Atouts et compétences

□ Accueil et Conseil à la clientèle

□ Gestion des actions commerciales (prospection, relance téléphonique, suivi de chantier...)

□ Création des contrats et devis

□ Renseignement et devis par téléphone

- □ Pilotage et animation d'indicateurs économiques de performances
- □ Gestion des consommables (commande, réception, contrôle, mise en rayon, promotion)
- □ Organisation et gestion du parc matériel
- □ Encadrement d'une équipe de 3 vendeurs et 2 Techniciens
- □ Traitement des litiges client, Remise en Banque et Facturation
- □ Fidélisation des clients actifs par des plans de tournée mise en place par mes soins.
- □ Développement d'un portefeuille d'affaires auprès des PME et de sociétés d'importance régionale.
- □ Prospection physique et téléphonique
- □ Développement des axes de partenariat avec d'autres sociétés

Outils : SAP, CRM, AS400, Pack office (Expert)

Permis

B