

Thomas M. - Né le 21/10/1988
26600 La Roche De Glun
9 ans d'expérience
Réf : 1611290831

Chargé d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

- BTS Négociation Relation Client (en alternance)
- BAC Pro Commerce (en alternance)
- BEP Travaux Paysagers

Expériences professionnelles

Décembre 2014 à Août 2016

BATICAL, Chargé d'affaires Fabricant de menuiserie Aluminium et PVC, volet roulant, store Type de clientèle : professionnel (constructeur, promoteur, artisan) Nouvelle Calédonie Missions : - Recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques - Evaluer la faisabilité et les difficultés du projet - Effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication - Etablir les devis dans les meilleurs délais - Assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier) - Assurer le recouvrement des créances clients - Suivre et développer un portefeuille clients

Septembre 2012 à octobre 2014 :

OCAI DISTRIBUTION, Responsable de secteur Fabricant français d'outillage à main destiné aux maçons, peintres plaquistes et carreleurs (professionnel et particulier). (Secteur Rhône-Alpes, auvergne) Type de clientèle : vente en B to B uniquement, Grande Surface de Bricolage grossistes en peinture, marchands de matériaux, quincailleries. Missions : - Visites régulières des clients afin d'effectuer des prises de commandes, vérifier les implantations, faire appliquer la politique commerciale et le merchandising. - Mise en application des nouveaux référencements - Remontée d'information terrain (tendances produits-prix de la concurrence) - Prospection de nouveaux points de vente - Analyse des résultats du secteur et apporte des actions correctives - Suivi administratif (rapports de visite-commandes-reporting), - gestion du planning d'activité et de sa tournée

Janvier 2011 à Août 2012

ECHELLE EUROPEENNE 73/74, Responsable d'agence Même groupe que le poste précédent (autre agence) Agence de Chambéry (Secteur 73/74) Type de clientèle : Professionnel et particulier Missions : - Mettre en oeuvre la stratégie commerciale du groupe - Contribuer activement au développement de la clientèle de l'agence - Organiser les actions commerciales - Promouvoir l'agence sur la zone géographique - Gestion des approvisionnements et des stocks - Gestions des commandes/BL /factures clients - Gestion d'une équipe de deux personnes (commercial comptoir et itinérant) - Réalisation des objectifs chiffrés - Continuer en parallèle mon travail de technico-commercial escaliers

Septembre 2008 à Décembre 2010

ECHELLE EUROPEENNE 26, Technico-commercial sédentaire Agence de valence (Secteur 26 /07) Distributeur français spécialisé dans la vente échelles&escabeaux, échafaudages, sécurité, élévation, équipements sur mesure, escaliers Type de clientèle : Professionnel et particulier Missions : - vendre et conseiller les clients dans un hall d'exposition (escaliers sur mesure) - Elaborer des plans d'aménagements, faire des devis chiffrés aux clients - réaliser la prise de côte définitive - Réaliser des plans pour commander le produit au fabricant - Suivre le client et son projet dans sa globalité (de l'accueil du client dans le hall en passant par la commande jusqu'au SAV possible) Formation BTS NRC en alternance (2 jours en cours scolaire et 3 en entreprise)

Septembre 2006 à Juin 2008

SOCIETE VILLAVERDE, Vendeur magasin en alternance Magasin spécialisé dans la jardinerie Magasin de Bourg Les Valence (26) Type de clientèle : professionnel (paysagiste, pépiniériste..) et particulier Missions : - Accueil et conseil client, agencement du rayon, approvisionnement et merchandising, étiquetage, inventaire Formation BAC PRO COMMERCE en alternance (1 semaine en cours scolaire et 1 semaine en entreprise)

Langues

- Français (couramment) / Anglais (niveau scolaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques
- Evaluer la faisabilité et les difficultés du projet
- Effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication
- Etablir les devis dans les meilleurs délais
- Assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier)
- Assurer le recouvrement des créances clients
- Suivre et développer un portefeuille clients
- vente

Informatique

Maîtrise d'un logiciel de GRC

Word et Excel niveau correct (Expert)

Permis

A et B

Centres d'intérêts

- - Livraison de repas à domicile

- Cueillette de fruits

- Paysagiste

Autres activités

-Sports: Enduro, course à pied, sport mécanique

-Divers: Voyage, amis, bricolage