

Eric L. - Né
56000 Vannes
11 ans d'expérience
Réf : 1612291240

Responsable d'agence

Ma recherche

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

Formations

2007 Formation commerciale-Brossette Lyon (69)
2006 Formation commerciale-A.F.P. I. Bruz (35)
2000 Formation I.P.I.A.P.-C.C.I. Fougères (35)
1997 Baccalauréat S.T.I. Électrotechnique-Lycée Lesage Vannes (56)
1995 B.E.P. Électrotechnique-Lycée Lesage Vannes (56)
1995 C.A.P. Électrotechnique-Lycée Lesage Vannes (56)

Expériences professionnelles

Depuis 2012

Responsable de point de vente-Société REXEL-Agence d'Auray (56) Missions : gestion et management d'une équipe de vendeurs Fidélisation de clientèle par des opérations commerciales Relationnel Résultats : augmentation de 17 clients actifs > à 3 k€ soit 137, + 10 % de C.A. et 1 point de marge

2010-2012

Attaché Technico-Commercial-Société VIESSMANN Missions : gestion d'un portefeuille de clients professionnels Prospection régulière sur secteur géographique Fidélisation de clientèle par des opérations commerciales Relationnel Résultats : progression de clients mouvementés (> à 10 k€) de 19 à 55 Secteur géographique : départements du 56-35 sud

2007-2009

Technico-Commercial Société CDL-Agence de Redon Missions : gestion d'un portefeuille de clients professionnels Prospection régulière sur secteur géographique Fidélisation de clientèle par des opérations commerciales Relationnel Résultats : progression de plus de 10 % de CA Secteur géographique : départements du 35-44-56

2004-2007

Vendeur comptoir-Société CALVEZ ELECTRICITE-Agence d'Auray (56) Missions : vente de matériel électrique Conseiller une clientèle professionnelle Proposition de solutions adaptées sur le plan technique et économique Gestion d'agence, de la logistique, accueil physique et téléphonique Résultats : progression de plus de 10% en 3 ans

Atouts et compétences

Gestion d'un portefeuille de clients professionnels
Prospection régulière sur secteur géographique
Fidélisation de clientèle par des opérations commerciales
Relationnel

Maîtrise de l'outil informatique (Excel, Word, PowerPoint) (Expert)

Centres d'intérêts

- Tennis, marathon, cyclisme

Intérêt pour les actualités, nouveautés et les nouvelles technologies