

Maxime G. - Né
13124 Peypin
10 ans d'expérience
Réf : 1701300233

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2006-2008 : Bac professionnel Commerce (Mention Bien) en alternance. LODIMA OUEST à Rennes

Expériences professionnelles

Depuis Aout 2016

VRP BERNER secteur de Aix-en-Provence Suivi et prospection des artisans locaux afin de leur offrir les services de l'entreprise Berner, commercialisation des produits de la société, prise des commandes et gestion du SAV.

Novembre 2013-Juin 2016

Directeur d'agence TECHNITOIT 77 Réorganisation du management, reconstruction des équipes commerciales, techniques et administratives. Gestion des litiges. Développement du secteur Seine-et-Marne ainsi que des départements limitrophes. Participation à l'organisation de la Foire de Paris

Mars 2011-Octobre 2013

Directeur d'agence TECHNITOITSAINTE-BRIEUC Développer la société, organiser le travail des équipes commerciales, recruter, encadrer le personnel commercial, technique et administratif, respecter et faire respecter la législation en matière de droit de la consommation et de droit du travail, notamment les règles applicables à la vente directe et le respect des consignes de sécurité. Réaliser un objectif de CA personnel, faire réaliser un objectif de CA vendu/facturé/encaissé à la société. Organisation des Foires et Salons des Côtes d'Armor

Juin 2009-Février 2011

Animateurs des ventes TECHNITOIT SAINT-BRIEUC Manager les équipes commerciales, formation, recrutement, respecter et faire respecter les objectifs de CA. Participation à la Foire de Paris

Septembre 2008-Juin 2009

VRPTECHNITOIT SAINT-BRIEUC Création d'une nouvelle agence Participations aux Foires et Salons du grand ouest (Saint-Brieuc, Rennes, Caen...). Juillet 2008-Septembre 2008 :VRP TECHNITOIT RENNES Prospection porte-à-porte, phoning, GMS. Vente à domicile de prestations de rénovation de l'habitat (toiture, façade, isolation, ventilation, traitement de bois, menuiserie...), financement, suivi de chantier, encaissement.Participation à la Foire de Saint-Brieuc. Septembre 2006-Juin 2008 : Vendeur prêt-à-porter en alternance

Atouts et compétences

Vente à domicile de prestations de rénovation de l'habitat
Prospection porte-à-porte, phoning, GMS (Expert)