

Ali Ben M. - Né
69350 La Mulatiere
4 ans d'expérience
Réf : 1703300829

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2010-2012 : BTS Négociation Relation Client centre de formation Phoenix 69002.

2008-2010 : Bac Professionnel commerce Centre de formation Phoenix 69002.

2005-2006 : Second générale au Lycée Saint-Just à Lyon 5°

Expériences professionnelles

Novembre 2014

CDI SAS MERSEN à St Bonnet de Mûre 69 comme responsable distribution Sud-Est :Gestion de la distribution sur le secteur Sud-Est500 agences et 25 départements □ Responsable du CA distribution de la zone 1.5 million d'euros annuel. □ Animation, développement et suivit des agences. □ Chargé de développement et déploiement nouvelle gamme sur zone

Septembre 2013

CDI SARL BLINKER FRANCE à Lyon comme commercial □ Gestion du secteur 69 dans sa globalité. □ Gestion portefeuille client. □ Prospection terrain, signature de contrats/prise de commandes

Octobre 2011-juillet 2012

Contrat d'apprentissage SARL ACCES AUTO à Villeurbanne comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. □ Gestion portefeuille client. □ Prospection terrain et téléphonique sur le secteur de Lyon. □ Prise de RDV négociation/vente signature de contrats/ prise de commandes. □ Salon, mis en avant produits, ventes, prises de contacts

octobre 2010-juillet 2011

Contrat d'apprentissage SARL JFB MEDICAL à Besseney comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. □ Gestion portefeuille client. □ Prospection terrain et téléphonique sur la région Rhône Alpes. □ Prise de RDV négociation/vente signature de contrats. □ Vente de financements.

Novembre 2008-juin 2010

Contrat d'apprentissage SARL Radi Imprim à Vénissieux comme commercial : Développement du service commercial de l'entreprise. □ Gestion portefeuille client. □ Prospection terrain et téléphonique sur toute la France et à l'étranger. □ Responsable de l'expédition des marchandises, contact fournisseurs.

Janvier-Juillet 2008

Stage alterné BMW Euros-motos à Lyon 3° comme commercial. Accueil client, Conseil, Accompagnement. □ Vente Motos parc occasion. □ Gestions Rayon Accessoires et Equipements (soldes, PLV, ILV) □ Salon, mise en place stand, accueil conseil.

Langues

- Anglais : bon niveau / Espagnol : bases / Arabe : bases parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Développement commercial

Prospection

Vente

Prise de Rendez-vous

Négociation

Gestion portefeuille client

Informatique : • Microsoft OFFICE • Ciel quantum • Connaissance hardware (Expert)