

Alfred C. - Né
95800 Cergy
33 ans d'expérience
Réf : 1704131816

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

BAC pro mécanique
Stage de formation CEGOS (action commerciale).

Expériences professionnelles

2015-2016

Responsable Commercial national SIDAC GROUPE METALSISTEM- Distributeur d'équipements de rayonnage
* Prospection et développement auprès une clientèle PME.PMI, Distributeurs. * Assurer une assistance technique auprès des interlocuteurs. * Tisser d'étroites relations de partenariats. * Répondre aux appels d'offres.
* Apporter des solutions techniques

2010-2015

Technico-commercial KIRNCROFT Fabricant et distributeur de portes de sécurité métallique. *Développement du portefeuille grands compte *Animation du réseau de négoce, professionnels du bâtiment et Industrielle
*Définir les opérations promotionnelles. *Répondre aux appels d'offres. *Mise en oeuvre des stratégies commerciales. *Consolidation des nouveaux prospects. *Assister à des phases de projet et réunion auprès des architectes, maîtres d'ouvrage et B.E.

2000-2010

Technico-commercial LAVORWASH fabricant, distributeur d'équipements de nettoyage. *Fidéliser un portefeuille de clients constitués (négociants, distributeurs GSA/GSB, industriels, agricole) *Appliquer les opérations commerciales. *Prospecter les comptes en accord avec la stratégie commerciale. *Développer les C.A des comptes existants. *Remonter les informations sur la concurrence. *Assurer une relation de confiance

1997-2000

Responsable des ventes SUROIL Distributeur d'équipements professionnels de nettoyage *Dynamiser, encadrer et faire monter en puissance la force des ventes. *Trouver de nouveau relais de croissance. *Négociations des opérations promotionnelles en région. *Rendre compte de l'activité et des données des secteurs. *Réaliser les prévisionnels d'activité

1995-1997

Technico-commercial SUROIL-Distributeur d'équipements professionnels de nettoyage *Prospection et développement du CA et tisser d'étroites relations de partenariats *Détection de projets et de nouveau partenariats. *Assurer une assistance technique. *Animations et démonstrations ; *Négociation commercial 1992 à 1995 Technico-commercial CREYSSENSAC WORTHINGTON - Fabricant et distributeur de compresseur d'air
*Développer une clientèle de distributeurs. *Etablir des relations de confiance et de Partenariats. *Assurer une assistance technique auprès des interlocuteurs. *Prospection pour accroître le part de marché. *Suivis administratifs et résolution des problèmes de S.A.V. 1982 à 1991 Technico-commercial HANNEMANN France Distributeur de raccords et robinetterie Prospections et gestions du portefeuille client.

Atouts et compétences

- Expert de la négociation à haut niveau doté d'un esprit analytique avéré.
- Excellente maîtrise des réseaux : GSA/GSB, Entreprise générale du bâtiment, prescripteurs, -Négociants, PME, PMI.
- Possède d'excellentes qualités relationnelles.
- Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.
- Capacités à conduire des ventes complexes à forte valeur ajoutée auprès des décideurs de haut niveau.
- Bonne culture technique et mécanique (Expert)

Centres d'intérêts

- Golf, tennis, football, guitare, peintures d'art, bricolage