

Maxime G. - Né
13124 Peypin
10 ans d'expérience
Réf : 1705131201

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

2013-2016

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

2011-2013

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

2009-2011

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.

2008-2009

VRPTECHNITOIT SAINT-BRIEUC Création d'une nouvelle agence Participations aux Foires et Salons du grand ouest (Saint-Brieuc, Rennes, Caen...).

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

2006-2008

Vendeur prêt-à-porter en alternance

2003-2008

Divers jobs d'été et missions intérim : usines agroalimentaires à Montauban-de-Bretagne (Entremont, Coop du Garun).

Atouts et compétences

Suivi et prospection clients, commercialisation des produits, prise des commandes et gestion du SAV.

Gestion des litiges

Développement portefeuille

Réalisation des objectifs (Expert)