

Cédric J. - Né le 07/09/1973
62200 Boulogne-sur-mer
18 ans d'expérience
Réf : 1706210913

Commercial (b to b - b to c)

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Nord Pas de Calais, dans les Services Commerciaux.

Formations

Juin 1995: B.T.S Technico-commercial (Lycée Carnot - Bruay La Buissière 62)

Expériences professionnelles

Septembre 2014 à Janvier 2016

Responsable de secteur, S.A.R.L NDG eau fabricant de solutions de traitement des eaux usées domestiques par micro-stations d'épuration. (10 départements) Mission: création et mise en place de l'activité commerciale au travers des différents prescripteurs privés ou institutionnels. Démarchage commercial, proposition technique et mise en place des chantiers.

Octobre 2010 à Août 2014

Conseiller commercial, S.A.R.L AVENIR ECO, société spécialisée en traitement des eaux domestiques et industrielles. Mission : développement du chiffre d'affaire sur 5 départements de la Région Rhône-Alpes ; prospection et fidélisation de la clientèle (secteur privé et secteur public) ; gestion technique et administrative des affaires ; étude et conception de solutions spécifiques de traitement

Août 2006 à Juin 2009

Attaché commercial apporteur d'affaires, S.A PAGES JAUNES Mission : gestion d'un portefeuille clients (600.000 €) : renouvellement et développement du plan de communication des clients - prospection de la clientèle sur 7 départements en Région Rhône-Alpes

Novembre 2002 à Février 2006

Responsable inventaire, SOCIETE EXACOD Mission : gestion d'équipes composées de 8 à 50 personnes ; respect des procédures de mise en place des inventaires ; analyse des données et reportings

Février 1999 à Juin 2002

Directeur adjoint, Complexe Cinématographique KINEPOLIS Mission: responsable des services accueil - caisse - projection (41 personnes); mise en place des manifestations, congrès ; négociation avec les fournisseurs; suivi de la maintenance du bâtiment

Septembre 1997 à Janvier 1999

Chef de département, S.A PROMODES CARREFOUR Mission: Responsable du chiffre d'affaire et des marges du secteur frais; organisation des équipes (25 personnes); gestion des commandes, des marchandises et de la démarque

Atouts et compétences

Commercial (B to B - B to C)

Démarchage commercial, proposition technique et mise en place des chantiers.

Développement du chiffre d'affaire

Prospection et fidélisation de la clientèle

Gestion technique et administrative des affaires
Gestion d'un portefeuille clients
Gestion des commandes (Expert)

Permis

B