

Jérémie J. - Né
71640 Mercurey
16 ans d'expérience
Réf : 1708011505

Technico-commercial sédentaire

Ma recherche

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

Formations

2010 BTS Management Des Unités Commerciales (par VAE)
2004 BAC Pro Commerce
2001 BEP Plasturgie
1999 Brevet des Collèges

Expériences professionnelles

Juillet 2014 à ce jour

Fiskars France , Wissous (91) Intervenant de référence dans le domaine du jardinage, du bâtiment (Leborgne) et du ménage. Chef de secteur GSB, GSA, négoce et multi spécialistes. 9 départements : 03-21-25-39-58-63-71-89-90 Ma mission : travailler les 4P sur les différentes catégories Fiskars et Leborgne, à travers : - Le référencement des innovations et de la gamme existante. - La revente des opérations promotionnelles (mise en place au national et négociation en local). - La pertinence des implantations par rapport aux données du marché (merchandising). - L'analyse des performances de mon secteur et les recommandations de plan d'action. - La gestion efficace des moyens de revente mis à ma disposition. En charge également de : - Former le personnel en magasin aux différents outils Fiskars-Leborgne. - Etre garant de l'application des accords commerciaux sur mon secteur (assortiment, promotion, prix). - Assurer une relation commerciale suivie avec les décideurs de chaque enseigne. - Assurer la vente des produits Fiskars-Leborgne : jardin, bâtiment, ménage.

2010-2014

Bois Secs De Bourgogne Groupe GOA, Brazey En Plaine (21) Durée : 4 ans Distributeur de cuisines en kit et de plans de travail. Responsable Régional, secteur Grand-Est, 26 départements. En charge : - Du développement commercial du secteur auprès d'une clientèle de type GSB, magasins spécialisés, Home Staging. - De l'animation de mon réseau de distribution avec pour objectif de développer le CA de mon secteur. - De surveiller la présence de l'ensemble des produits référencés. - De la qualité d'implantation des produits. - De la fidélisation de la clientèle. - De la formation des vendeurs magasins sur les nouveautés produits ainsi que les évolutions de gammes. - D'un reporting régulier

2006-2010

MSDC Filiale de Manuest- Saint Aubin (94) Durée: 4 ans Technico- commercial sédentaire dans l'enseigne Castorama (71). Force de vente, responsable du podium Cuisines. En charge de : - Encadrement de commerciaux débutants. - Elaboration de projets : réalisation de plans en 3D et devis. - Négociation, vente et prise de commande. - Déclenchement de procédures internes (SAV, service Pose).

2004-2006

MAQUETTE. 21 - Dijon (21) Durée : 2 ans Employé de vente En charge de : - Mise en rayon, conseil et vente. - Fidélisation et développement de la clientèle. - Gestion des stocks et du service après vente.

2002-2004

MAQUETTE.71 - Chalon Sur Saône (71) Durée : 2 ans Apprenti vendeur en BAC PRO Commerce en

alternance.

Langues

- Anglais : niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Chef de secteur

Responsable Régional

Technico- commercial sédentaire

Notion : Klee, Word, Excel, Power Point, D.A.O (Insitu) (Expert)

Centres d'intérêts

- Rugby, Bricolage