

Guillaume B. - Né
84240 La Motte D'aigues
16 ans d'expérience
Réf : 1711291155

Charge de developpement commercial

Ma recherche

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

Formations

Fév. . 2000 à Juin. 2000 : Formation Cadres des Forces de Vente - Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille Provence : perfectionnement aux nouvelles techniques commerciales - organisations et stratégies commerciales - marketing - négociation - communication - management

Déc. 1999 à Fév. 2000 : Anglais Commercial - Diplôme de compétence Linguistique (DCL)

1993 - 1994 : Licence de Droit (droit des Affaires) - Jussieu

1990 - 1991 : BTS Force de Vente

Expériences professionnelles

2014 à ce jour

Meditrax - Société de conception et de fabrication de Matériels Médical par Géo localisation Chargé de développement Commercial secteur PACA et ses Environs

2008-2014

Huis- CLOS (effectif : 400 commerciaux) - Fabricant de menuiseries sur mesures(Fenêtres portes volets et stores) □ Animateur de ventes - secteurs 13 et ses environs - 04/05/84/83/30/06/84 □ 10 commerciaux Agence Aix en Provence

2003-2006

BERNER FRANCE (effectif : 800 commerciaux) - Vente de matériels de fixation, d'outillages et de consommables techniques pour les professionnels PME - PMI □ Manager Commercial division MGO - (Languedoc/Roussillon - 10 commerciaux)

2000-2003

PROTECTION ONE FRANCE (21 agences et 110 commerciaux) : vente de matériels de surveillance et de contrôle d'accès pour les professionnels/PMI ; PME, Collectivités, Administration et Autres. (B2B) □ Chef des ventes - effectif : 10 commerciaux Secteurs P.A.C.A.

1997-1998

GROUPE MEDIATION- MARSEILLE (8 agences et 70 commerciaux) - Conseils et ventes d'informations juridiques et fiscales pour PME - PMI, ET Particuliers (One -Short) □ Attaché de Direction Régionale - effectif : 10 commerciaux

Atouts et compétences

Prospection terrains et téléphonique

Présentation du concept et démonstration dans le cadre de l'assistance et de téléassistance

Négociations

Gérer le portefeuille clients existant, planifier les installations
Suivre les dossiers de financements
Recruter, accompagner sur le terrain, former, manager ; et garantir le plan de marche.
Gestion grands comptes, bailleurs, collectivités (Expert)

Centres d'intérêts

- Une Grande passion pour les arts Martiaux et le tennis que je pratique à mes heures libre