

Sylvain M. - Né
09400 Creteil
26 ans d'expérience
Réf : 1805231631

Commercial

Ma recherche

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

Formations

1991 Baccalauréat Série B - Sciences Économiques et Sociales
1991 - 1994 Université Paris I - DEUG de Droit
1994 Stage "Initiation aux Métiers de l'Immobilier"
1994 - 1995 I.C.H. (Institut Economique et Juridique appliqué à la Construction et à l'Habitation)

Expériences professionnelles

2007 à ce jour

Auto entrepreneur, Gérant, VRP Exclusif - Créteil (94), Paris 16ème (EURL YMCS, SARL Groupe France Ecoplanète, SAS Groupe CVST), - Commercialisation en B to C et B to B au niveau national, de systèmes à énergies renouvelables ainsi que de travaux de rénovation thermique (pompes à chaleur, systèmes photovoltaïques, ballons ECS thermiques, thermodynamiques, éoliennes) pour le compte de SARL ADW CONFORT, CLIMAT SHOW, SOLAR INDUSTRY, GROUPE FRANCE ECOPLANETE, AIROLIA, FRANCE SOLAIRE, SOLINAIR, BH SERVICES - Mise en place de plan de financement - Interface et suivi de relation clientèle, suivi des dossiers jusqu'aux raccordements définitifs au réseau ERDF ou mise en service, gestion des SAV - Négociations tarifaires avec les fournisseurs, grossistes, prestataires de services - Mise en place des contrats de sous-traitance - Développement et gestions des différents fournisseurs de rendez-vous - Recrutements, créations d'argumentaires et formations de téléprospecteurs pour de la prise de rendez-vous B to B et B to C - Recrutement, formation et accompagnement terrain d'une force de vente

2005-2007

SECURITAS DIRECT FRANCE - Paris 15ème Responsable de secteur expérimenté (département 94 - 93) - Suivi et développement commercial de portefeuille B to B (commerçants, artisans, PME/PMI et collectivités locales) - Création et animation d'un réseau de prescripteurs - Identification des partenaires potentiels, mise en place, développement et distribution de chartes de partenariat - Animation du réseau de partenaire dans la commercialisation de services - Prospection et commercialisation de services auprès de multi-sites - Suivi de la mise en oeuvre technique des contrats, de la sous-traitance et maintenance

2002-2005

S.A.R.L. H-M - Restaurant Italien - Paris 3ème Gérant Associé - Création de la structure juridique et commerciale - Supervision des travaux d'aménagement (implantation cuisine, décoration...) - Négociations tarifaires avec les différents intervenants et fournisseurs - Gestion : stock, préparations culinaires, tenue de salle, recrutements et management du personnel

1998-2002

CARGLASS FRANCE - Nanterre (92) Responsable de secteur (Départements 91 - 77 Sud) - Gestion et développement de portefeuille - Fidélisation d'un réseau de prescripteurs (Agents d'Assurances - Courtiers - Mutuelles) - Commercialisation de partenariats publicitaires et mise en place de conventions biparties - Organisation et gestion de réunions d'informations, d'actions commerciales - Chef de projet pour le développement de "l'e-business" sur l'Ile-de-France - Négociations tarifaires et ouvertures de comptes clients pour les professionnels de l'Automobile et flottes de véhicules - Formations des collaborateurs des prescripteurs

1997-1998

MO2 FORMATION - Paris 10ème Attaché commercial - Conseiller en Formation - Prospection téléphonique - Gestion et développement de portefeuille - Organisation de sessions de formations Inter et Intra entreprise

1996-1997

O.G.P. (Filiale Abeille Vie) - Paris 17ème Conseiller Commercial - Phoning - Prospections - Relations clientèle - Bilans patrimoniaux - Développement et gestion de portefeuille

1994-1995

S.A.R.L. S.A.T.I.M. Villepinte (93) Responsable du Service Foncier - Prospections dans différentes Mairies et Cadastres Départementaux - Contacts et suivis de la clientèle - Etudes et réalisations de financements de projets

1991-1993

Compagnie Internationale des Wagons-Lits (Groupe ACCOR) - Paris 12ème Steward de Bord (Lignes Paris-Florence, Paris-Rome, Paris-Pise)

Langues

- Anglais - Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Commercialisation en B to C et B to B au niveau national, de systèmes à énergies renouvelables ainsi que de travaux de rénovation thermique (pompes à chaleur, systèmes photovoltaïques, ballons ECS thermiques, thermodynamiques, éoliennes) pour le compte de SARL ADW CONFORT, CLIMAT SHOW, SOLAR INDUSTRY, GROUPE FRANCE ECOPLANETE, AIROLIA, FRANCE SOLAIRE, SOLINAIR, BH SERVICES
- Mise en place de plan de financement
- Interface et suivi de relation clientèle, suivi des dossiers jusqu'aux raccordements définitifs au réseau ERDF ou mise en service, gestion des SAV
- Négociations tarifaires avec les fournisseurs, grossistes, prestataires de services
- Mise en place des contrats de sous-traitance
- Développement et gestions des différents fournisseurs de rendez-vous
- Recrutements, créations d'argumentaires et formations de téléprospecteurs pour de la prise de rendez-vous B to B et B to C
- Recrutement, formation et accompagnement terrain d'une force de vente
- Suivi et développement commercial de portefeuille B to B (commerçants, artisans, PME/PMI et collectivités locales)
- Création et animation d'un réseau de prescripteurs
- Identification des partenaires potentiels, mise en place, développement et distribution de chartes de partenariat
- Animation du réseau de partenaire dans la commercialisation de services
- Prospection et commercialisation de services auprès de multi-sites
- Suivi de la mise en oeuvre technique des contrats, de la sous-traitance et maintenance (Expert)

Permis

B-VL-PL

Centres d'intérêts

- Echecs, backgammon, cuisine