

David R. - Né le 09/08/1981
69640 Rivolet
13 ans d'expérience
Réf : 1808280946

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

- 07/2001-BTS force de vente
- 06/1999 Baccalauréat économique et social

Expériences professionnelles

2016 - en cours

Responsable commercial Industrie et Loisirs IXIT est un des leaders français dans la conception et la distribution de caméras et radars de recul à destination des professionnels comme des particuliers. Valeur du portefeuille client : 2016 (300000€) 2017 (400000€) □ Daily work : □ Prise en charge et développement d'un portefeuille client □ Mise en place d'une politique de prospection grands comptes (constructeurs et distributeurs) □ Organisation et participation à des salons nationaux (SOLUTRANS, EQUITA, INTERMAT) □ Participation à l'élaboration de ma gamme □ Organisation de tournées commerciales par zones géographiques □ International : □ Gestion de projets avec mes fournisseurs (CHINE) □ Prospection et rdv ciblés (Allemagne, Luxembourg, Belgique) □ Résultats : □ Marge nette en progression de 40% (170000€ vs 120000€) , taux de marge maintenue au dessus de 40%

2013-2016

Technico-commercial sédentaire DENIOS est leader mondial dans la fabrication et la distribution d'équipements industriels pour le stockage et la manutention de produits dangereux. Valeur du portefeuille client : 2.5 millions d'euros □ Daily work : □ Traitement des demandes clients (téléphone, mails et rendez-vous) □ Mise en place de la politique de prospection adaptée à mon secteur géographique et à mon portefeuille □ Accompagnement des équipes commerciales terrain □ Appui de la politique grands comptes (formation e-catalogue, diffusion accords cadre) □ Sourcing dans le respect de la politique achats groupe □ International : □ Echanges permanents avec le siège et les fournisseurs basés en Allemagne et au Royaume Uni (devis, projets spécifiques, SAV) □ Résultats : □ Sur 3 années : maintien du CA dans un contexte ultra concurrentiel et un marché atone

2011-2013

Technico-commercial itinérant VIALON EMBALLAGE est un des acteurs majeurs sur le quart Sud-est dans la fabrication et la transformation d'emballages carton. □ Daily work : □ Prise en charge d'un portefeuille clients dormants □ Création et animation d'un portefeuille clients produits standards □ Prospection ciblée par secteur géographique, activité ou saisonnalité □ Suivi et fidélisation par une présence terrain permanente □ Résultats : □ création de 80 comptes clients produits standards et réactivation de 50 clients dormants

2006-2010

JOLISOL NETTOYAGE, inspecteur commercial

2005-2007

BOUYGUES TELECOM, adjoint au responsable point de vente

Atouts et compétences

Fonction Commerciale

 Stratégie commerciale

 Prospection

 Négociation

 Suivi et fidélisation

 Gestion d'un point de vente

Maîtrises Techniques

 Services aux professionnels

 Télécoms

 Stockage des produits dangereux

 SAP, Super Office (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

-  Running et Squash

 Sports auto

 Lecture