

**Masood I. - Né**  
**94700 Maisons Alfort**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 1811031734**

## Vendeur conseil

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

1998 Lycée Jean Pierre Timbaud - Brétigny-sur-Orge  
Bac Pro Electrotechnique

### Expériences professionnelles

---

#### 2018

VENDEUR CONSEIL -LEROY MERLIN monde sol - et peintures  Accueil des clients au point conseil monde sol du magasin  Proposition et négociation de la vente de produits aux clients  Gestion des commandes en organisant leur préparation et en informant le client  Orientation des clients dans le cadre du service après-vente

#### 2016-2017

VENDEUR CONSEIL -AU FORUM DU BATIMENT - 1 ans accueil des clients au point conseil serrure plomberie electricité  Proposition et négociation de la vente de produits aux clients  Gestion des commandes en organisant leur préparation et en informant le client  Orientation des clients dans le cadre du service après-vente Animation et organisation du RAYON ainsi que mise en valeur de la présentation des produits

#### 2013-2016

Commercial-Appporteur d'affaires - Bâti 25 - 2 ans Entreprise générale de bâtiment tout corps d'état  Chasse/Prospection et détection d'opportunité d'affaires  Chiffrage selon mesures, surfaces, cotes et selon plans transmis par architectes  Validation des dossiers de remise d'offres  Animation, pilotage des équipes travaux et répartition des moyens humains et matériels  Contrôle de la rentabilité des affaires  Élaboration et validation des contrats

#### 2011-2013

CHEF D'AGENCE - comptoir électrique français - 2 ans Distributeur de matériel électrique pour les professionnels Développer les ventes et la rentabilité d'une Agence en garantissant une prestation de qualité à tous les clients. Manager les forces de vente internes et externes. Assurer le pilotage d'un compte d'exploitation. Contribuer et mettre en oeuvre toute action visant à améliorer la productivité de l'Agence. Garantir l'application des procédures et règles de l'entreprise. Développer le niveau de connaissances et de compétences des équipes. Accélérer la performance par le management des équipes

#### 2008-2010

Technico-commercial - Comptoir Electrique Français - 2 ans Distributeur du matériel électrique pour le logement et le tertiaire  Prospecte et développement du portefeuille client  Analyse des besoins et exigences des clients et proposition des solutions techniques  Négociation des conditions commerciales de vente  Gestion et suivi des contrats  Elaborer et/ou analyser les indicateurs d'activité de son secteur,- engager des actions au regard des écarts sur objectifs,- analyser les ventes,- définir les actions à mener pour développer le portefeuille

#### 2006-2008

Chef magasinier - Comptoir Electrique Français - 2 ans  Contrôle et traitement des commandes à la réception

Etre en relation clientèle et fournisseurs  Manager une équipe de production et planifier le travail des préparateurs selon l'ordre des commandes  Organiser la répartition des emplacements de stockage sur le site et en suivre la gestion  Coordonner et contrôler les opérations logistiques de réception, d'expédition et de livraison  Contrôler la gestion de stocks des produits ainsi que les emballages des produits et l'acheminement  Informer les clients sur le traitement et suivi des commandes

### **2003-2006**

Vendeur Comptoir - Comptoir Electrique Français - 3 ans  Lancement des consultations achats, négociations fournisseurs  Accueil des clients au comptoir du magasin  Proposition et négociation de la vente de produits aux clients  Gestion des commandes en organisant leur préparation et en informant le client  Orientation des clients dans le cadre du service après-vente  Animation et organisation du magasin ainsi que mise en valeur de la présentation des produits

### **1999-2002**

Chauffeur Livreur - Comptoir Electrique français - 3 ans  Préparation chargement et livraison de la marchandise  Encaissement et prise de commandes

## **Langues**

---

- Anglais : Courant / Espagnol : Notions parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Connaissance produits / marché / clients du secteur électrique  
Techniques commerciales  
Droit commercial  
Gestion administrative  
Logiciel de gestion clients  
Pack Microsoft Office  
Sage  
Ciel  
(Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Sports : Course , Vélo  
Voyages, cinéma