

**Richard K. - Né**  
**28100 Dreux**  
**15 ans d'expérience**  
**Réf : 1811141115**

## Commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

- 2000 Formation commerciale option représentation (de niveau IV)  
Cabinet Bègue à Ivry-sur-Seine(94).  
Contenu: techniques et perfectionnement vente, management,  
Mercatique, calcul et gestion commercial, gestion des stocks
- 1996 Formation de vente interne (entreprise de vêtement).  
BAC STT commerce (niveau)

### Expériences professionnelles

---

#### 2014-2015

FENETRIER VEKA ( 28) ventes de menuiseries Commercial Prospection terrain (professionnels et particuliers)  
Prise de rendez-vous Analyse et définition des besoins Chiffrage des projets Réalisation des devis Négociation  
et conclusion des ventes Suivi des chantiers Participation aux actions de recouvrement

#### 2007-2012

ACM FERMETURES à Plaisir (78) ventes de menuiseries Responsable commercial Encadrement de l'équipe  
commercial Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale Elaboration du plan d'action Garant de la  
réalisation des objectifs Prospection terrain et prise des rendez-vous Rendez-vous clientèle(établissement de  
devis) Ventes auprès des particuliers et des professionnels Chiffrage et négociation des projets Recrutement et  
encadrement des collaborateurs Organisation et participation aux salons professionnels Participation aux  
actions de recouvrement Suivi des chantiers

#### 2003-2007

MONDIAL FENETRES à paris (75015) ventes de menuiseries Responsable commercial adjoint Encadrement de  
l'équipe commercial Formation produit et commercial des vendeurs Confirmation des rendez-vous Prise des  
rendez-vous Prospection terrain. Gestion et suivi portefeuille client Rendez-vous clientèle (établissement de  
devis) Négociation et conclusion de la vente

#### 2001-2003

K/K du groupe Saint-Gobain (91) ventes de menuiseries Commercial Prospection terrain et Téléphonique Prise  
de contact au porte à porte Rendez-vous clientèle (établissement de devis) Négociation et conclusion de la  
vente

### Atouts et compétences

---

- Prospection terrain (particuliers et professionnels)
- Prise de contact
- Etablissement de devis (étude et conseil)
- Encadrement d'une équipe commercial
- Conseil téléphonique
- Vente par téléphone

- Accueil et suivi clientèle
- Gestion et suivi portefeuille client (Expert)

## Permis

---

B

## Centres d'intérêts

---

- Basket : Entraîneur
- Sports (basket, football, rugby..), cinéma, musique