

Renaud B. - Né le 03/02/1984
25000 Besançon
10 ans d'expérience
Réf : 1812190743

Concepteur vendeur en ameublement

Ma recherche

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

Formations

2007 : Bac +2 à Lycée Claude Nicolas Ledoux sur Besançon
Niveau BTS Professions Immobilières

2006 : Bac Pro à Lycée Louis Garnier -Audincourt sur Besançon
Bac Pro Commerce

2003 : BEP à Lycée René Cassin sur Belfort
BEP Logistique et Commercialisation

Expériences professionnelles

08/2017 à ce jour :

Concepteur vendeur en ameublement chez Porcelanosa sur Besançon

- Agencement, vente et suivi de réalisations haut de gamme en cuisines et sols. - Suivi technique, commercial, administratif, et comptable. - Travail en complète autonomie au bon déroulement du parcours client, de l'accueil à la réception de chantier en passant par la définition et la réalisation de la stratégie commerciale. - Maîtrise du logiciel Fusion 2020 - Maîtrise du logiciel SAP devis, facturation - Responsable des expositions et du développement de la marque avec nos collaborateurs et partenaires locaux

05/2012 - 06/2017 :

Concepteur vendeur en ameublement chez Cuisinella sur Besançon

- Conception et agencement (Cuisines, bains, rangements) - Suivi technique et commercial - Mise en place et réalisation des stratégies de ventes - Maîtrise du logiciel In Situ - Relation client, négociation, gestion des litiges

04/2010 - 02/2012 :

Responsable d'agence en téléphonie mobile chez Espace Sfr sur Besançon

- Gestion Administrative - Gestion des stocks - Suivi et réalisation des objectifs - Organisation du point de vente - Management et traduction des objectifs

12/2007 - 04/2010 :

Agent commercial en téléphonie mobile chez Espace Sfr sur Dole

- Accueil, conseil, découverte des besoins, propositions commerciales, - Service après-vente.

Logiciels

Word, Excel, Fusion 2020, Sap, In Situ

Atouts et compétences

- Agencement, vente et suivi de réalisations haut de gamme en cuisines et sols. - Suivi technique, commercial, administratif, et comptable. - Travail en complète autonomie au bon déroulement du parcours client, de l'accueil à la réception de chantier en passant par la définition et la réalisation de la stratégie commerciale. - Maîtrise du logiciel Fusion 2020 - Maîtrise du logiciel SAP devis, facturation - Responsable des expositions et du développement de la marque avec nos collaborateurs et partenaires locaux - Conception et agencement (Cuisines, bains, rangements) - Suivi technique et commercial - Mise en place et réalisation des stratégies de ventes - Relation client, négociation, gestion des litiges - Gestion Administrative - Gestion des stocks - Suivi et réalisation des objectifs