

Vincent M. - Né le 08/01/1988
44522 Mesanger
13 ans d'expérience
Réf : 1903190720

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010 : Bac à IFOCOTEP sur Nantes

Baccalauréat Professionnel Commerce - Auto Pièces Atlantique

2006 : CQP Vente Pièces de Rechange Automobile - - Auto Pièces Atlantique à CIFAM

2005 : BEP à CIFAM

BEP/CAP Mécanique Automobile

Expériences professionnelles

03/2018 - 2018 :

Technico-Commercial chez Au Forum Du Batiment - Agence Nantes - Secteur - 44 Nord

Entreprise avec 110 agences sur le territoire français, spécialisée dans la vente d'outillages, serrurerie, quincaillerie, plomberie, électricité, produits de fixation, d'équipements techniques auprès d'une clientèle de professionnels du bâtiment, de l'industrie et des collectivités,

Missions :

- Prospection, gestion et développement d'un portefeuille.
- Négociation tarifaire, Organisation de tournées

10/2016 - 02/2018 :

Technico-Commercial chez Forch Sas France - Secteur 49

Entreprise international sur le marché des fournitures industrielles et distribue depuis 50 ans des consommables, des produits de fixation, de la chimie et de l'outillage, auprès des professionnels de l'automobile, de l'industrie et du bâtiment.

Missions :

- Prospection (Création de secteur) gestion et développement d'un portefeuille.
- Négociation tarifaire, Organisation de tournées

11/2015 - 08/2016 :

Vendeur chez Lebert sur Ancenis

Entreprise spécialisée dans la distribution d'outillages, quincaillerie, produits de fixation, d'équipements techniques et de produits métallurgiques auprès d'une clientèle de professionnels du bâtiment et de l'industrie.

Missions :

- Vente et conseil

03/2012 - 10/2015 :

Commercial chez Berner France - Division Automobile - Secteur 44 - 49 - 85

Entreprise spécialisée dans la fourniture de consommables et d'équipements destinés aux professionnels de l'automobile, carrosserie, poids lourd, industrie, agricole, bâtiment.

Missions :

- Gestion et développement d'un portefeuille, Prospection, Négociation tarifaire
- Organisation de tournées

2005 - 2012 :

Commercial et Magasinier pièces et accessoires automobiles chez Auto Pieces Atlantique Ad sur Ancenis

Entreprise spécialisée dans la fourniture de pièces et produits destinés aux professionnels de l'automobile, carrosserie, poids lourd, industrie.

Missions :

- Prise de commande (clients professionnels), recherche et approvisionnement clients

2003 - 2005 :

Mécanicien Automobile chez Garage Du Point Du Jours (agent Peugeot) sur Varades

Apprentissage mécanique automobile

Logiciels

Office

Atouts et compétences

Prospection, gestion et développement d'un portefeuille.

- Négociation tarifaire, Organisation de tournées
- Vente et conseil

Centres d'intérêts

Football en club, cinéma, Badminton