

Sébastien M. - Né
06500 Menton
25 ans d'expérience
Réf : 1906101009

Technico-commercial

Objectifs

M'épanouir à travers mon travail et relever des nouveaux défis tout en mettant mon expérience au profit d'une société désireuse de progresser

Ma recherche

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

Formations

1991 : Bac +2

BTS - Maintenance en systèmes automatisés

1989 : Bac

BAC - Maintenance en systèmes automatisés

1987 : BEP

BEP - Maintenance en systèmes automatisés

Expériences professionnelles

05/2017 - 2017 :

Dirigeant chez Mtx.consulting

Gérant et responsable de développement d'affaire ainsi que créateur d'opérations commerciales et d'évènements.

Formateur adhérent CNFPI

J'organise ma prospection et définis les besoins des clients afin de leur construire un plan de développement commercial personnalisé.

Mon accompagnement dans leur ascension commerciale appuis notre concrétisation de résultats

08/2005 - 2017 :

TECHNICO-COMMERCIAL chez Yesss Monaco

Détaillant en matériel électrique

Prospection et gestion des comptes professionnels

Suivi des opérations commerciales de A à Z

Gestion des clients, de la proposition au recouvrement

Gestion des fournisseurs et négociations des achats avec une totale autonomie

03/1998 - 2005 :

Technico-Commercial chez Cef Menton

Détaillant en matériel électrique

Prospection et gestion des comptes professionnels

Gestion des clients, de la proposition au recouvrement

Gestion des fournisseurs et négociations des achats

11/1996 - 1998 :

Commercial chez K Par K

Vente de fenêtres, portes et portails

Vente auprès des clients particuliers

Prospection physique (porte à porte ou téléphonique)

Négociation à domicile

10/1993 - 1996 :

Commercial chez Ppi - Prestige Bureautique - Micron

Vente auprès des clients particuliers ou professionnels de matériel bureautique et sécurité incendie.

Montage des plans de financement en partenariat avec divers organismes financiers

Atouts et compétences

Prospection et gestion des comptes professionnels

Vente auprès des clients particuliers

Prospection physique (porte à porte ou téléphonique)

Négociation à domicile

Suivi des opérations commerciales de A à Z

Gestion des clients, de la proposition au recouvrement

Gestion des fournisseurs et négociations des achats avec une totale autonomie

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Passionné de photo, création vidéo, cinéma et musique

Aimant les voyages me permettant de découvrir la culture, les vieilles pierres, toujours en favorisant le contact humain et l'immersion dans les coutumes