

Christophe B. - Né
30000 Nimes
27 ans d'expérience
Réf : 1907021216



Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

1991 : Bac +3

Bac +3 force de vente, option achat, management équipe de vente,

1990 : Bac +2

BTS force de vente

1988 : Bac

BAC G3 option commerce

1985 : CAP

CAP comptabilité informatique

Expériences professionnelles

09/2018 - 2019 :

Commercial chez Orilon Groupe Mitjavila

Vente (stores intérieur / extérieur. Pergola bioclimatique, Pergola toile),
contact clients, devis, finalisation de la vente, prise des cotes, commande a l'usine concernée, suivi du client jusqu'à la fin du chantier

06/2012 - 2018 :

Responsable commercial

Responsable commercial pour une société dans le bâtiment.

Spécialisation construction, rénovation, électricité, plomberie

Recherche et fidélisation de nouveaux clients.

Mises en place de publicités sur divers supports.

Établissement des devis.

Réalisation des plans 3d cuisines et salle de bains

Trouver de nouveaux fournisseurs,

Métrés, réalisation des bons de commandes quantitatifs,

Gestion des équipes et planning,

Suivi des achats, marges

Suivi des clients jusqu'à la fin du chantier

05/2008 - 2012 :

Responsable clients professionnels chez Société Aqui Europa, Grossiste Alimentaire Produits Espagnols Et Portugais sur Nîmes

Gestion des clients professionnels, recherche nouveaux clients et fidélisation.

Gestion commandes et fournisseurs,

Vente de matériel de cuisine professionnels.

1992 - 2008 :

Vendeur responsable quincaillerie du centre

Gestion stock, commandes, gestion d'un site internet de vente a distance de nos produits type planchas et poêle a paella, commande, gestion de stock, expédition, suivi clients, Préparations commandes clients, livraison, expéditions.

Spécialisation électricité et décoration,

Accueils clients et conseil en magasin.

Démarchages nouveaux clients professionnels.

Vente de matériel de cuisine professionnels, planchas depuis 1999, fours, fourneaux, Friteuses, machine a churros...

1991 - 1992 :

Assistant de direction chez Quick France sur St Jean De Védas

Atouts et compétences

Recherche et fidélisation de nouveaux clients.

Mises en place de publicités sur divers supports.

Établissement des devis.

Réalisation des plans 3d cuisines et salle de bains

Trouver de nouveaux fournisseurs,

Métrés, réalisation des bons de commandes quantitatifs,

gestion des équipes et planning,

Suivi des achats, marges

Suivi des clients jusqu'à la fin du chantier

Gestion des clients professionnels, recherche nouveaux clients et fidélisation.

Gestion commandes et fournisseurs,

Vente de matériel de cuisine professionnels.