

Pierre G. - Né
74700 Sallanches
14 ans d'expérience
Réf : 2002261225

Vendeur conseil négoce bois et parquet

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2017 : Formation
BTSA Gestion forestière

2005 : Formation
BTS Action commerciale dans la filière bois

2003 : Formation
BTS Forestier

Expériences professionnelles

2019 - 2019 :
Vendeur Conseil Négoce, Gros OEuvre et TP chez Groupe Samse sur Cluses
Fidéliser et développer le portefeuille clients du BTP et industriels.
Analyser et qualifier les besoins de la clientèle.
Apporter une solution technique et un véritable savoir faire en proposant les produits adéquats.
Assurer un suivi et un conseil de qualité pour devenir le meilleur allié de notre client dans sa réussite.
Être le relais des ATC, organiser la gestions des stocks délais et logistiques, suivre et résoudre les litiges clients et/ou fournisseurs.

2018 - 2019 :
Chef de rayon bois L'entrepôt du bricolage (74) chez Groupe Samse sur Cluses
Garant d'un service optimal à la clientèle par l'animation dynamique et permanente de l'équipe de vente afin de développer les ventes dans le rayon.
Collaborer à la bonne gestion du rayon conjointement avec le Gestionnaire de stock pour assurer la manutention des produits en stockage dans le respect des règles de sécurité.

2015 - 2018 :
Vendeur Conseil Négoce bois et parquet chez Ginisty
Accueil client et répondre au mieux à ses besoins, être le relais des ATC, organiser la gestion des stocks délais, suivre et résoudre les litiges clients et/ou fournisseurs, assurer le chargement des camions de livraison, le rangement des aires de stockage et l'accueil des clients dans la cour.

2014 - 2015 :
Responsable d'un magasin de vente de parquets chez Decoplus
Développer la notoriété via des actions commerciales et de communication
Développer et animer le réseau de prescripteurs.
Assurer un suivi administratif

Être en mesure d'établir des rapports d'activité du magasin (nombre de visiteurs dans le magasin, taux de devis, taux de transformation en commandes, etc...)

Accueil des clients et répondre aux demandes en termes de conseils et de chiffrages.

2013 - 2014 :

Auto entrepreneur en Espace Vert

Réaliser tous les travaux d'entretiens et de plantation, apporter un diagnostic et les solutions qui en découlent, réaliser les commandes et la facturation.

2009 - 2013 :

Responsable adjoint de la pépinière chez La Jonchere

Accueil des clients et répondre au mieux à leurs besoins, les conseiller sur les différents produits phytosanitaire et leurs utilisations.

Conseil sur la mise en oeuvre des plantations et sur les plantes.

Organiser la gestions des stocks (délais et logistiques).

Suivre et résoudre les litiges clients et/ou fournisseurs.

2008 - 2009 :

Commercial itinérant chez La Parqueterie sur Vitré

-Développer et fidéliser un portefeuille de clients actifs et de prospects sur la territoire attribué,

-Organiser la semaine entre terrain et home office

-Réaliser des visites clients sur la zone confiée

-Accompagner le client dans la définition de ses besoins pour lui proposer une solution adaptée

-Rédiger les propositions commerciales, négocier et conclure les contrats

-Assurer un reporting d'activité régulier.

-Suivi des devis et des commandes, suivi des chantiers avec les poseurs, gestion des différents litiges.

2006 - 2008 :

Gestionnaire de vente chez Panofrance sur Toulouse

Gestion de 350 à 400 clients de la GSB sur tout le SUD OUEST.

Gestion de leurs commandes, de leurs devis et de leurs livraisons.

Gestion des stocks et du réapprovisionnement.

Gestion du personnel (5 personnes pour la préparation des commandes).

2005 - 2006 :

Vendeur sédentaire chez Panofrance sur Toulouse

Accueil clients et répondre au mieux à leurs besoins pour tous les produits liés au bois (menuiserie, lambris, parquets, grumes, plan de travail, panneaux de bois, etc.)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Fidéliser et développer le portefeuille clients du BTP et industriels.

Analyser et qualifier les besoins de la clientèle.

Apporter une solution technique et un véritable savoir faire en proposant les produits adéquats.

Assurer un suivi et un conseil de qualité pour devenir le meilleur allié de notre client dans sa réussite.

Être le relais des ATC, organiser la gestions des stocks délais et logistiques, suivre et résoudre les litiges clients et/ou fournisseurs.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Rugby, joueur et éducateur, Golf, Jardins et sylviculture