

Killian W. - Né

--

2 ans d'expérience

Réf : 2004120953

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2017 : Bac +2 à Lycée Grandmont
BTS TECHNICO-COMMERCIAL

2015 : Bac à Lycée Grandmont
BAC STI2D INGENIERIE (avec mention)

Expériences professionnelles

03/2019 - 2019 :
CHARGÉ D'ÉTUDE MARKETING ET COMMUNICATION chez Entreprise Jsg Technologies -matériels
D'installation Sportif Led
Réactivation de comptes dormants
Promotion d'une nouvelle gamme de produits
Commande et suivi des délais avec des fabricants à l'étranger
Mise en place des commandes et transit du matériel à l'international
Plan de tournées commerciales

12/2018 - 2019 :
TECHNICO-COMMERCIAL chez Entreprise Bluetek -matériels Du Bâtiment Et Isolation
Remplacement congé maternité. Décembre 2018 - Février 2019
Réalisation de devis
Analyse de CCTP et proposition adéquate et commerciale avec petits et grands comptes
Négociation en amont avec contact clients et ciblage des besoins pour des futurs projets
Contact avec les commerciaux itinérant pour retour clients et suivi des dossiers

04/2018 - 2018 :
CONSEILLER DE VENTES chez Entreprise Auchan - Grande Distribution
Conseils produits pour la vente en BtoC
Contact avec des fournisseurs dans le cadre d'offres promotionnelles pour de nouveaux produits
Mise en place de présentations et de découvertes produits

08/2017 - 2017 :
MISSIONS INTÉRIMAIRES

02/2017 - 2017 :
ASSISTANT COMMERCIAL chez Entreprise Rexel - Distributeur De Matériel Electrique

05/2015 - 2015 :

AGENT D'EXPLOITATION chez Entreprise Eurovia - Construction Btp
Relation entre le maître d'oeuvre et le maître d'ouvrage
Commandes pour chantiers
Dimensionnement et positionnement des équipes
Réalisation de mesures terrains et relai des plans avec l'architecte

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Allemand (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD, SolidWorks

Atouts et compétences

Réactivation de comptes dormants
Promotion d'une nouvelle gamme de produits
Commande et suivi des délais avec des fabricants à l'étranger
Mise en place des commandes et transit du matériel à l'international
Plan de tournées commerciales
Réalisation de devis
Analyse de CCTP et proposition adéquate et commerciale avec petits et grands comptes
Négociation en amont avec contact clients et ciblage des besoins pour des futurs projets
Contact avec les commerciaux itinérant pour retour clients et suivi des dossiers
Conseils produits pour la vente en BtoC
Contact avec des fournisseurs dans le cadre d'offres promotionnelles pour de nouveaux produits
Mise en place de présentations et de découvertes produits

Centres d'intérêts

Karaté : ceinture marron (encadrement de la section inférieure)
Basket
Cinéphile
Dessin
Voyages
Aviation
Nouvelles technologies