

Stéphane P. - Né
42520 Maclas
20 ans d'expérience
Réf : 2005211251

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2008 : Bac +3
Licence Professionnelle Vente

2000 : Bac +2
BTS action commerciale

1998 : Bac
BACCALAUREAT S.T.T - option Action Commerciale

Expériences professionnelles

2013 à ce jour :
CREATION ENTREPRISE COACHING - pole emploi

2013 à ce jour :
COMMERCIAL chez Telimpact

2013 à ce jour :
COMMERCIAL chez Sté Traynard Maçonnerie

2011 - 2012 :
RESPONSABLE DE BOUTIQUE chez Orencash Rachat D'or

2010 - 2010 :
RESPONSABLE CLIENTELE chez Leodis Boissons

2003 - 2009 :
PREPARATEUR DE COMMANDE chez Socara Leclerc

2003 - 2003 :
VENDEUR PORTE A PORTE chez Marconi Telecom

2003 - 2003 :
COMMERCIAL EN BUREAUTIQUE chez Rex Rotary

2001 - 2002 :
VENDEUR SPORTIF chez Decathlon

2000 - 2001 :
MANAGER DE RAYON chez Supermarché Champion

1998 - 2000 :

ASSISTANT MARKETING chez Topas Informatique

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

COMMERCIAL

Répartir les différentes tâches à réaliser

Mettre en rayon - Développer les linéaires

Gérer une équipe (plannings, litiges, réunions)

Appliquer la politique commerciale

Etre l'écoute des besoins de la clientèle

Conclure des ventes

Animer des formations aux produits pour les clients - Encaissement

Animer une équipe de 7 à 9 personnes

GESTION COMMERCIALE ET LOGISTIQUE

Gérer les zones de préparation - Réceptionner et vérifier les marchandises et préparer les expéditions

Gérer des commandes - Manager une équipe de préparateurs

Commander les produits référencés et recevoir les représentants

Gérer le compte d'exploitation d'un rayon - Participer à l'implantation des produits

Gérer les stocks - Préparer les opérations commerciales

Centres d'intérêts

pratiques sportives (musculature, fitness, jogging, tennis, tennis de table ...)