

Bertrand L. - Né le 00/01/1980
44120 Vertou
16 ans d'expérience
Réf : 2005270640

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2016 : Formation à Institut Sésam de Nantes sur Nantes

Formation Bulats /anglais

2016 : Formation

Formation Responsable d'un centre de profit Tourisme Hôtellerie Restauration (Niveau II, CCI de La Roche sur Yon)

- > Assurer le management des équipes et la gestion du personnel
- > Concevoir et développer la commercialisation de l'établissement THR et de son offre produits/services
- > Assurer la gestion et la rentabilité d'un établissement d'hébergement de plein air
- > Piloter la gestion combinée de la production et des différents services aux clients
- > Formation SST

2007 : Formation

Formation Institut Force de Vente Sports et Loisirs (Niveau III, CCI de Nantes)

- > Techniques de vente (organisation commerciale, plan de vente, argumentation et négociation...)
- > Marketing / salons / mailing / brochure / relation presse / gestion

1999 : Formation

Baccalauréat Vente Représentation

1998 : Formation

BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

11/2018 à ce jour :

Année de césures (Rénovation de mon habitat, divers travaux, réflexion et développement personnel)

04/2017 - 10/2018 :

Responsable de site camping ***** (550 emplacements)

- Organisation de la saison
- Management et recrutement des équipes (réception, animation, technique, restauration, ménage, piscine)
- Gestion du personnel
- Suivi administratif et comptable de la structure
- Gestion des plannings
- Passation des commandes et gestion des stocks
- Respect des règles de sécurité et d'hygiène
- Polyvalence sur les différents postes en cas de sous-effectif

01/2016 - 06/2016 :

Stagiaire adjoint de direction chez Camping De Mindin Et De La Courance sur Saint-brévin-les-pins

2010 - 2016 :

Responsable de Secteur (Grand Ouest) chez Mdm

home office (Manutention et logistique)

Janvier 2016 > Gérer les grands comptes (DCNS, EDF, Fabre, Michelin...), mettre en place leur projet via le bureau d'études

- > Mise en oeuvre de la politique commerciale, mise en place d'opérations commerciales
- > Assurer l'animation et le développement des réseaux de revendeurs (Orexad, Descours et Cabaud, Prolians...)
- > Accompagnement, formation de la force de vente de nos partenaires
- > Clientèles : Grands comptes, automobile, pharmaceutique, grandes industries, revendeurs
- > Gestion et suivi de la clientèle, formation, stratégie commerciale, prospection, élaboration des devis

03/2008 - 09/2010 :

Technico-Commercial chez Ad Pub Production (enseignes, Flocages, Publicité)

> Assurer l'animation et le développement des réseaux de négoce sur le secteur 44 / 49

> Mise en oeuvre de la politique commerciale, mise en place d'opérations commerciales

> Accompagnement, formation de la force de vente de nos partenaires

> Gestion et suivi de la clientèle, stratégie de développement, prospection, élaboration des devis, reporting

03/2007 - 11/2007 :

Animateur du Rugby chez Club Entreprises Nantes Atlantique

> Préparation des rassemblements du club en amont de l'événement

> Gestion administrative du club et des contacts avec les entreprises membres

> Organisation des événements proposés par le club sur la période de la Coupe du Monde

2004 - 2006 :

Responsable d'animation chez Le Domaine De Port Aux Rocs sur Le Croisic

> Encadrement et coordination du service animation (15 salariés)

> Recrutement du personnel d'animation

> Gestion du budget

> Gestion de la clientèle (adultes, enfants), de l'équipe, plannings salariés

> Programmation et organisation de tous les événements : tournois sportifs, randonnées, spectacles, guidage

> Organisation et réservations des groupes auprès des prestataires

2001 - 2004 :

Animateur enfants, animateurs adultes puis Responsable d'animation adjoint (Avec responsabilité du club enfants)

Langues

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

Atouts et compétences

- Techniques de vente (organisation commerciale, plan de vente, argumentation et négociation...)
- Techniques commerciales
- Techniques de communication
- Gestion comptable et administrative
- Techniques de management
- Gestion de conflits /Marketing / salons / mailing / brochure / relation presse / gestion

Centres d'intérêts

Montagne, environnement, nature

- Sports : Football, tennis et ski (compétition), automobile, randonnée