

**Stephan B. - Né**  
**38170 Seyssinet Pariset**  
**32 ans d'expérience**  
**Réf : 2008051436**

## Attache technico commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2005** : Formation

Formation Manager Parker

**1999** : Formation

Formation Gestion /Finance comptabilité et management  
Certification de responsable de centre de profit

**1997** : Formation

Formation Les Forces Commerciales Sédentaires

**1987** : Bac

niveau BAC en commerce

### Expériences professionnelles

---

**2010 à ce jour** :

Attaché Technico - Commercial chez Fica Grenoble sur Grenoble

- Visiter et prospector la clientèle suivant le plan de tournée établi
- Développer le chiffre d'affaires
- Conclure, assurer le suivi et développer les contrats de fidélisation
- Participer à la préparation et à l'animation des manifestations commerciales
- Suivi des actions commerciales
- Effectuer les tournées accompagnées avec les fournisseurs

**2007 - 2009** :

Responsable d'agence et commercial sur Lyon

Management d'une équipe de 5 personnes

- Analyse concurrentielle
- Gestion comptabilité
- Définition du budget CA annuel
- Suivis et développement du chiffre d'affaires

**2000 - 2007** :

ParkerStore Manager Commercial chez Thome sur Metz

Management d'une équipe de 3 personnes

- Création de tété de gondole
- Évaluation des besoins du client

- Développement commerciale (prospection client)
- Gestion des stocks et commandes fournisseurs
- Fidélisation de la clientèle grâce à un excellent sens relationnel et service client

**1994 - 1999 :**

Commercial Sédentaire chez Transflex

Chiffrage et négociation des projets analyse et définition des besoins

- Gestion des commandes fournisseurs
- Participation aux salons professionnels

**1987 - 1994 :**

Vendeur chez Trumel - Magasin Fourniture Industrielle

Conseil client

- Prise de commande téléphonique devis
- Gestion stocks magasin
- Gestion des commandes fournisseurs
- Préparation des commandes clients expédition

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Visiter et prospecter la clientèle suivant le plan de tournée établi
- Développer le chiffre d'affaires
- Conclure, assurer le suivi et développer les contrats de fidélisation
- Participer à la préparation et à l'animation des manifestations commerciales
- Suivi des actions commerciales
- Effectuer les tournées accompagnées avec les fournisseurs

## Centres d'intérêts

---

SPORT, Vélo, Voyages, Cuisine