

Bernard B. - Né
38510 Creys-mépieu
23 ans d'expérience
Réf : 2008161642

Commercial b to b

Ma recherche

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

Formations

1994 : Bac +2 à Lycée léonard de Vinci sur Villefontaine
BTS en COMMERCE

1992 : Bac Pro à Lycée léonard de Vinci sur Villefontaine
BAC PRO en COMMERCE

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :

Conseiller commercial véhicules sociétés chez Renault Groupe David Gerbier sur Bourgoin-jallieu
Vente de véhicules sociétés, financements, produits périphériques, assurances
Prospections et fidélisation de la clientèle/Conseiller Commercial entreprises.
Conseil en financement et assurances
Ventes de produits périphériques

07/2010 à ce jour :

Gerant entreprise de nettoyage/Commercial indépendant chez Dauphi'net Services sur Creys-mépieu
Gestion du personnels de nettoyage, prospection de nouvelles clientèle, fidélisation de clientèle existante, mise en place de stratégie commerciale et de fidélisation. Gestion des devis et factures avec EBP

02/2008 - 06/2010 :

Vendeur automobile grands comptes chez Citroen sur Seynod
Ventes de véhicules neufs et financements associés aux entreprises de plus de 5 véhicules

02/2002 - 06/2008 :

Commercial CHR chez Dagier Sa Vaulx En Velin sur Vaulx-en-velin
Prospection et développement d'une clientèle CHR. Suivi des factures, relance des impayés, encaissements des factures, mise en place d'actions commerciales permettant de booster le chiffre d'affaires

05/2000 - 01/2008 :

Controleur qualité CHR/Chauffeur Livreur chez France Boissons Lyon sur Lyon
Contrôle qualité des tireuses à bières et machine à cafés. Réparation et nettoyage/Livraison CHR Lyon centre

06/1999 - 04/2000 :

VENDEUR AUTOMOBILE chez Ford sur Saint-quentin-fallavier
Vente de véhicules neufs et occasions sur les départements Isère et Rhône

1996 - 1999 :

VENDEUR AUTOMOBILE chez Auto Contact sur Genas

Vente de véhicules neufs et occasions provenant de l'importation

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection et développement d'une clientèle CHR. Suivi des factures, relance des impayés, encaissements des factures, mise en place d'actions commerciales permettant de booster le chiffre d'affaires