

Clément B. - Né en 1978
06210 Mandelieu
17 ans d'expérience
Réf : 2008211218

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2000 : Bac +2 à Lycée René Cassin sur Arpajon
BTS Action Commerciale

Expériences professionnelles

07/2014 à ce jour :

Chargé d'Affaires chez Mischler

- Commercialisation de fermetures du bâtiment pour l'Habitat, l'Industrie et le Collectif (rideaux métalliques, portes sectionnelles, portes de garage, portes basculantes automatiques, portails)
- Suivi et développement du portefeuille clients et prospects du secteur Provence Alpes Côte d'Azur
- Prospection et promotion de la marque auprès d'une clientèle de revendeurs (Serruriers, Menuisiers, Constructeurs métalliques, Miroitier, Vitrier, sociétés de fermetures)
- Mise en place de partenariats avec des revendeurs sélectionnés
- Collaboration continue avec le SAV

2009 - 2013 :

Chargé d'Affaires chez Nergeco

- Commercialisation de portes souples automatiques à ouvertures et fermetures rapides
- Suivi et développement du portefeuille clients et prospects du secteur Ile de France
- Prospection et promotion de la marque sur différentes populations : Prescripteurs (Contractants Généraux, Architectes, Bureaux d'Études, Économistes), Utilisateurs (industries traditionnelles, agroalimentaire, laboratoires, chaîne du froid, grande distribution), Revendeurs (Serruriers, Sociétés de maintenance, Sociétés de fermetures industrielles), et Isoleurs
- Suivi et traitement des appels d'offre
- Participation aux Salons
- Collaboration continue avec le service technique
- CA 2009 secteur IdF : 535 K€ ; CA 2012 secteur IdF : 1250 K€
- Prévision CA 2013 secteur IdF : + 15 %

2007 - 2007 :

Cadre Commercial chez Mouglin Investissements

- Mise en place du concept commercial La Cité de l'Habitat
- Prospection et location de surfaces commerciales auprès d'entreprises commerciales et artisanales du département 51
- Présentation du concept auprès des syndicats et des groupements d'entreprises

2002 - 2007 :

Conseiller Commercial chez Sodicom 2 (division Pièces Et Accessoires De Renault)

- Commercialisation des produits auprès des Concessionnaires, Agents et MRA via la mise en place d'actions promotionnelles sur le secteur IdF
- Animation du réseau : Création, mise en place et suivi d'animations commerciales destinées à différentes populations (Vendeurs pièces de rechange, Réceptionnaires, mécaniciens...) pour booster les ventes d'un produit sur une période donnée
- Création de supports d'aide à la vente, formation des clients à la vente additionnelle, encadrement des jeunes vendeurs

2000 - 2001 :

Attaché Commercial chez Xerox, The Document Company

- Commercialisation de plates-formes numériques multifonctions, photocopieurs et outils bureautiques
- Commercialisation de prestations de services pour la gestion documentaire (numérisation, archivage, GED)
- Suivi et développement du portefeuille clients et prospects du département Essonne (91)
- Prospection téléphonique et terrain ; démonstrations sur site et en show room
- Suivi administratif des dossiers clients (livraison, recouvrement)
- CA 2000 : 530 KF ; CA 2001 : 850 KF

Langues

Espagnol (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Suivi et développement du portefeuille clients et prospects
- Prospection et promotion de la marque sur différentes populations : Prescripteurs (Contractants Généraux, Architectes, Bureaux d'Études, Économistes), Utilisateurs (industries traditionnelles, agroalimentaire, laboratoires, chaîne du froid, grande distribution), Revendeurs (Serruriers, Sociétés de maintenance, Sociétés de fermetures industrielles), et Isoleurs
- Suivi et traitement des appels d'offre
- Participation aux Salons
- Collaboration continue avec le service technique

Centres d'intérêts

Sport : Tennis, course à pied.
Cinéma, Musique, Jeux de stratégie...