

Tristan S. - Né en 1997
33200 Bordeaux
4 ans d'expérience
Réf : 2010211738

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2018 : Bac +2

BTS Management des Unités Commerciales, Gestion de l'Unité Commerciale

2016 : Bac à Lycée Max Linder sur Libourne

BAC Sciences Techniques du Management Gestion option Ressources Humaines

Expériences professionnelles

09/2018 - 09/2020 :

TECHNICO-COMMERCIAL AGENCE (portefeuille de 100 clients professionnels dont 3 clients grandes comptes) chez Saint-gobain Glass Bâtiment sur Mérignac

- Etudes techniques et faisabilités industrielles / disponibilité des produits en stocks et approvisionnement
- Consultation des fournisseurs externes ou internes, négociation des prix achats/délai
- Faire appel filiales ou prestataires externes pour des livraisons chantier partout en France
- Identification d'une demande client (commande ferme et/ou appel d'offre)
- Choix du fabricant interne ou externe au groupe (optimisation et costing)
- Construction du devis technique (DTU39-35) / relance sur base CRM / Négociation commerciale
- Passage en production / Suivi des livraisons / Traitement des réclamations et réserve sur base ACCESS
- En lien avec la comptabilité, facturation des commandes chantiers

09/2016 - 03/2018 :

EMPLOYE COMMERCIAL chez Carrefour Market sur Créon

- Merchandising sur la surface de vente / Travail en équipe
- Vente traditionnelle / Contact client / Ventes additionnelles / Hygiène / Commandes fournisseurs
- Projet de développement de l'unité commerciale dans le cadre de mon BTS rayon poissonnerie
- Analyse de CA (20/80) / Mise en place d'une étude de marché (concurrent) / Veille commerciale
- Mise en place d'évènements / Analyse des résultats / Actions correctrices
- Présentation projet à un jury

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Merchandising sur la surface de vente / Travail en équipe
- Vente traditionnelle / Contact client / Ventes additionnelles / Hygiène / Commandes fournisseurs
- Projet de développement de l'unité commerciale dans le cadre de mon BTS rayon poissonnerie
- Analyse de CA (20/80) / Mise en place d'une étude de marché (concurrent) / Veille commerciale

- Mise en place d'évènements / Analyse des résultats / Actions correctrices

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

*Voyages

*Musculature

*Automobile