

Sébastien R. - Né le 05/05/1969

00000 //

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2011050848

Chargé développement commercial

Ma recherche

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

Formations

1992 : Bac +2

BTS Action Commerciale

1990 : Bac

BAC G3

Expériences professionnelles

2020 - 2020 :

Chargé développement commercial Industrie et Agroalimentaire - Secteur Normandie chez Paredes : Grossiste En Articles D'hygiène Et Protection - Distributeur De Produits Professionnels

2018 - 2019 :

Chargé d'Affaires - Secteur Grand-Ouest 22 départements chez ChimimÉca : Formulateur Et Applicateur, Maîtrise Des Problématiques Industrielles (gammes & Produits De Traitement Des Métaux - Décapage Et Passivation - Traitement Des Titanes Et Aluminiums - Désoxydation Et Décalaminage Des Aciers Noirs)

2016 - 2017 :

Responsable Régional - Haute et Basse Normandie chez Vhm Éclairage Concepteur Et Fabricant D'éclairage Public (led- Luminaires Mats-bouquets-balisage-mobilier Urbain...)

2014 - 2015 :

Technico-commercial pétrochimie - Secteur : Haute & Basse Normandie + 28 chez Unil Opal, Fabricant Des Huiles Moteur, Bio Lubrifiants, Lubrifiants Et Graisses Industrielles à Destination Des Professionnels

2009 - 2014 :

Technico-Commercial - Secteur : Calvados et Orne chez Paille Onip Distributeur De Peintures Intérieures Et Extérieures Et Revêtements Décoratifs (pour Les Professionnels Du Bâtiment Et Les Particuliers) - Emeraude Distribution Commerce De Gros De Peinture. Ravalement De Façades

2006 - 2009 :

Commercial - Secteur : Basse-Normandie chez S.a.i.t France Fournisseur D'équipements Industriels Et Du Bâtiment Dans La Commercialisation D'abrasifs Techniques

2002 - 2006 :

Attaché Commercial Régional (ACR) chez Chomette Favor Leader Européen De La Distribution De Petits Matériels Et Consommables Aux Professionnels De La Restauration, L'hôtellerie Et Des Métiers De Bouche Et Des Collectivités

1997 - 2002 :

Délégué Commercial - départements (14 et 50) chez Anaxis Distributeur Exclusif Diverseylever Négoce A Forte

Notoriété De Produits D'hygiène Pour Les Collectivités

1993 - 1997 :

Chef de secteur loisirs chez Galeries Lafayette De Caen sur Caen

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

- Gestion du portefeuille clients et prospects - Promouvoir l'offre de produits de l'entreprise
- Conduire et conclure la négociation commerciale -- Evaluer les solutions adaptées aux besoins
- Assurer la prospection commerciale -- Développer l'activité auprès de prospects
- Détecter et analyser des nouveaux besoins client (à la suite de rendez-vous...)
- Connaître les réglementations en vigueur de votre spécialité
- Connaître le marché, les différents acteurs - Veille de l'état de la concurrence
- Gestion des litiges
- Rendre compte de mon activité commerciale
- Définir et élaborer la stratégie à adopter pour atteindre mes objectifs

Permis

Permis A Permis B