

Luc M. - Né en 1967
45100 Orleans
1 an d'expérience
Réf : 2101211329

Attache commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

1999 : Formation à CCI du Loiret sur Loiret
Institut des forces de ventes - cycle supérieur

1995 : Bac +2 à CNED
Niveau BTS - Analyses Biologiques

1985 : Bac à Lycée Poquelin sur Saint Germain En Laye
Bac F7 - Biochimie

Expériences professionnelles

10/2000 - 11/2000 :

ATTACHE COMMERCIAL chez Adhersis sur Loiret

Vente d'abonnement de Télé sauvegarde informatique sur la région Centre auprès des PME-PMI et des commerçants, professions libérales. Participation à la création de l'agence d'Orléans

07/2000 - 08/2000 :

ATTACHE COMMERCIAL chez Euroannuaire sur Loiret

Vente autonome de prestations Internet sur le Loiret auprès des commerçants et des PME-PMI - Prospection et mise en place du fichier client avec suivi de commande

09/1999 - 10/1999 :

REPRÉSENTANT chez National Chemsearch sur Loiret

Ventes de produits de chimiques utilisables par tous les types de corps de métiers. Prospection de clients sur tout le département. Gestion autonome du secteur et du suivi clientèle

03/1999 - 06/1999 :

ATTACHE COMMERCIAL chez Clotures Le Brun sur Loiret

Vente de Clôtures et portails en B to C - Mise en place d'une opération de marketing visant à lancer une nouvelle structure.

Réalisation et gestion d'un mailing-fax - Présence sur stand aux foires d'Orléans et de Paris

11/1996 - 08/1997 :

TECHNICIEN CHIMISTE chez Laboratoire Inocosm

Réalisation d'extractions de molécules végétales et réalisation d'essais de Process industriels

03/1990 - 01/1995 :

TECHNICIEN DE BIOLOGIE MÉDICALE chez Scp Le Palec sur Loiret

Analyses en urgence. Utilisation d'automates, travail en astreinte et gestion du planning

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Maîtriser les techniques de ventes et traiter les objections les plus diverses

Gérer un secteur de façon autonome (utilisation d'outils informatiques) et remonter les informations.

Entretenir une relation client et mettre en place un réseau professionnel

Prospecter sur le terrain sans fichiers clients. Prise de Rendez-vous par téléphone

Comprendre les problématiques techniques et y répondre le plus précisément possible

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Histoire, Internet, Modélisme