

Olivier V. - Né en 1977
78610 Le Perray En Yvelines
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2103291323

Commercial sédentaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2020 : certificat

PSC1 : Certificat de compétences de citoyen de sécurité civile

2003 : Bac +2

BTS Action Commerciale (MUC)

1999 : Bac +2 à Université de St Quentin en Yvelines sur St Quentin En Yvelines

Niveau DEUG d'Economie spécialité anglais

Expériences professionnelles

2018 - 2020 :

Commercial sédentaire ADV (France entière) chez Rehno Sas- Imprimerie, Papeterie Et Plastique sur Voisins Le Bretonneux

Gestion et fidélisation d'un portefeuille de 250 clients France

- Contact par téléphone et par e-mails avec les 8 filiales allemandes
- Prise des commandes clients, ventes et négociations des prix
- Rédaction et gestion des offres de prix

2012 - 2018 :

Chargé commercial ADV/SAV (SAV - Pièces détachées agro, chimie, pharma) chez Gea Process Engineering-ingénierie, Conception, Matériels sur St Quentin En Yvelines

Accompagnement des clients dans leur environnement technique : conseils, prise de commandes, commandes d'achats, gestion d'appels d'offres, réalisation de devis puis relances

- Contact par téléphone et par e-mails avec les filiales allemandes, anglaises et Italiennes. (Pharma, Chimie et agro-alimentaire)
- Binôme d'un technico-commercial terrain : rédaction et gestion des offres de prix, reporting Excel
- Fidélisation du portefeuille clients actuels (Sanofi, Bayer, Mylan, Servier, Danone, Lactalis, Yoplait)
- Gestion des contrats de maintenance (selon les plannings des techniciens),
- Gestion des dossiers pour l'export USA, Argentine, Chine, Maghreb (incoterm, EUR1, Credoc)

2007 - 2011 :

Assistant commercial (Région : Sud Ouest de la France) chez Fujifilm Sericol-solution D'encre sur Trappes, Bois D'arcy

Gestion des portefeuilles clients des commerciaux terrains + grands comptes (Canon, Epson, HP)

- Prise de commandes, ventes, négociations, relances et prospection téléphonique
- Gestion des litiges transports + contact téléphonique avec une filiale en Hollande

2006 - 2007 :

Commercial sédentaire (Région : Toute la France) chez Domino-solution D'impression Jet D'encre & Laser sur Rambouillet

Prospection téléphonique (60/70 appels sortants par jour)

- Prise de rendez-vous pour les commerciaux terrains
- Qualification du fichier clientèle, création et suivi de mailings
- Mise à jour et gestion de la base de données clients

2003 - 2006 :

Commercial sédentaire (Région : Nord - Nord Est) chez Schaefer + Peters-accastillage, Visserie, Câbles Inox sur Rambouillet

- Gestion d'un portefeuille de 350 clients et gestion du transport à l'étranger (Allemagne)
 - Elaboration de propositions commerciales, ventes, négociations et prospections
- Suivi de la relation clients

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office, AS 400, Sap

Atouts et compétences

- Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients
 - Contact par téléphone et par e-mails avec les 8 filiales allemandes
 - Prise des commandes clients, ventes et négociations des prix
 - Rédaction et gestion des offres de prix
- Prise de commandes, ventes, négociations, relances et prospection téléphonique
- Gestion des litiges transports
- Qualification du fichier clientèle, création et suivi de mailings
- Mise à jour et gestion de la base de données clients

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Tennis (Classé 15) : Educateur de tennis (2ème degré) depuis 1996 au TCR - Organisation de tournois jeunes, cours et animations pour adultes. Secrétaire général du Tennis Club de Rambouillet. Football, Running, Cinéma, Musique