

Raphaël G. - Né en Août 1971
88150 Thaon Les Vosges
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2104281608

Attaché commercial senior

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2002 : Formation

Université Volkswagen France (PROMO 2)

1996 : Formation

Ecole de vente RENAULT

1994 : Bac Pro

BAC PRO : Commerce & Services

1991 : CAP

CAP / BEP : Maintenance industriel

Expériences professionnelles

09/2018 à ce jour :

Responsable développement commercial chez Dlm Creations

Constructeur / Concepteur de mobilier et lits pour EHPAD. Fournisseur référencé RESAH

- Vente, prospection, gestion CRM (ZOHO)
- Cible client GHT /EHPAD / CHU secteur grand EST

01/2012 - 09/2018 :

Attaché commercial chez Burostyl Nancy / Cash Bureau Epinal

Distribution de mobilier de bureau & mobilier pour collectivités.

- Prospection, vente, suivi appels d'offres

11/2004 - 11/2011 :

Responsable de region (EST) chez Matsushita : Jvc France & Panasonic

Responsable regional, pour la marque JVC puis PANASONIC.

- Gestion des distributeurs spécialisés (GMS) de la grande distribution et des grossistes.
- Negociation locale, respect implantation,
- Gestion des budgets, animation,
- Formation des équipes de ventes

03/2003 - 11/2004 :

DIRECTEUR DE MAGASIN chez Connexion Epinal

Grande surface spécialisée TV/ HI-FI / ELCTRO

Directement sous l'autorité du Dir Co (au siege), responsable du magasin.

- Structurer, organiser et répartir les tâches.

- Optimiser la productivité de mon équipe.
- Mettre en place des procédures pour de meilleurs résultats.
- Définir des objectifs mensuels.
- Effectuer le recrutement et intégrer les collaborateurs

1996 - 1998 :

Conseiller commerciale VN chez Renault Ep

1994 - 1998 :

Conseiller commerciale VN chez Vw Epinal

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Maitrise du cycle des ventes
- Analyse de marché et veille concurrentielle
- Expertise du marché cible
- Assurer la réalisation des objectifs de CA, marge et autres ratios établis avec la direction
- Suivi des dossiers clients, CRM, élaborer un reporting
- Gestion des devis, commandes, appel d'offre
- Elaborer et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- Cadrer des actions, les planifier, les organiser
- Suivi des litiges clients, gestion des relances
- Organiser son planning
- Mettre en pratique des formations
- Autonome
- Diagnostique

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Plongée sous-marine (N1)