

Guillaume C. - Né le 10/08/1984
85320 Mareuil-sur-lay
5 ans d'expérience
Réf : 2105201400

Négociateur technico - commercial

Ma recherche

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

Formations

2014 : Titre professionnel sur La Roche Sur Yon

Titre de Négociateur Technico - Commercial option énergies renouvelables et matériaux écologiques du bâtiment de niveau III

2011 : Titre professionnel à COFAP sur La Roche Sur Yon

Titre d'Attaché Commercial niveau IV

2002 : Bac à Lycée Atlantique de Luçon sur Luçon

Baccalauréat STT Actions Communications Commerciales

Expériences professionnelles

2014 - 2014 :

Négociateur Technico - Commercial chez Entreprise Mandin Construction De Mareuil Sur Lay sur Mareuil Sur Lay

J'ai mis en oeuvre toutes les étapes citées dans les domaines de compétences, ce qui a eu comme résultat d'augmenter considérablement le Chiffre d'affaire de l'entreprise en ce qui concerne l'Isolation Thermique Extérieure

2013 - 2013 :

Serveur chez Restauration Aux Flots Bleus De Longeville Sur Mer sur Longeville Sur Mer

accueil clientèle, prise de commande, travail en équipe et satisfaction clients mis en avant pour cet emploi.

2012 - 2013 :

Manutentionnaire intérimaire chez I.r.m, Fabrique De Mobils Homes sur Luçon

mis en avant le travail en équipe, les objectifs à respecter, le goût de travail bien fait ainsi que le respect de la hiérarchie.

03/2011 - 2011 :

Conseiller Commercial chez Saga Mercedes De La Roche Sur -yon sur La Roche Sur -yon

Conseil clientèle, prospection physique, téléphonique, publipostage ont été effectués lors de cette période. Mise en place d'une opération de propositions commerciales de véhicules de sociétés faites aux entreprises situées dans le secteur Nord-Est de La Roche sur-Yon. Mise en place de portes ouvertes.

2011 - 2012 :

Conseiller Commercial chez Entreprise Total Consult De La Roche Sur-yon sur La Roche Sur-yon

vente de lits à eau par le biais de parrainage et de cadeaux, réunions commerciales hebdomadaires

2011 - 2011 :

Conseiller Commercial chez Entreprise Au Sein De L'agence Century 21 sur Sables D'olonne
prospection, les opérations commando, l'estimation de biens, le travail en équipe et l'accompagnement clientèle
ont été mis en avant pour cette fonction

2010 - 2010 :

Gérant chez Bar Saisonnier Aux Guifettes sur Luçon

Travail en équipe, gestion du personnel, gestion des ressources, accueil clientèle, prise de commandes et
amplitudes horaires importantes ont été nécessaires pour cet emploi.

2007 - 2010 :

Serveur en restaurant, barman chez Sommelier Aux Guifettes sur Luçon

Accueil clientèle, prise de commandes, travail en équipe, connaissances alimentaires ont été mis en avant pour
ce poste

2005 - 2006 :

Pilote Voiture en convois exceptionnels chez L'entreprise Albatrans, Filiale Du Groupe Sarrion-charbonnier De
La Rochelle sur La Rochelle

Déplacements dans toute l'Europe, travail en tandem, amplitudes horaires très importantes, connaissances
géographiques, connaissances du monde du transport mais aussi celui du nautisme puisque nous transportions
des bateaux

2004 - 2005 :

Plongeur, aide cuisine chez Petit Cuchet De Combloux

travail en équipe ainsi que les connaissances alimentaires et gastronomiques ont été nécessaires pour cet
emploi

2003 - 2003 :

Ouvrier agricole sur Luçon

récolte du tabac en équipe, effeuillage manuel à grande cadence

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Se fixer des objectifs - Faire vivre un fichier client - maîtrise de progiciel tel que Batigest - Prospector physiquement,
par téléphone, par mail ou publipostage - organiser des tournées - Mener un entretien de vente - Découvrir les
besoins et attentes des clients ou prospects - Traiter les objections - Prendre des métrés - Etablir des devis -
Elaborer et proposer une Proposition Commerciale - Négocier une proposition commerciale - Conclure une vente -
suivre ses ventes

Permis

Permis B