

Gregory K. - Né en Mai 1969
53000 Laval
20 ans d'expérience
Réf : 2108301348

Technico commercial

Ma recherche

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

Formations

1987 : Bac
BAC B

1987 : CAP
C.A.P et B.E.P Hôtellerie

Expériences professionnelles

03/2011 à ce jour :

Technico commercial en B to B chez Deplast Groupe Del Prestation
Technico commercial en B to B dans la commercialisation de la menuiserie PVC.BOIS.ALU (int. Et ext.)
-Création, gestion d'un fichier client (artisans, magasins, distributeurs, constructeurs, archi.)
-rédaction des devis, prise de côtes de fabrication, suivi des commandes, livraisons et SAV
-suivi de la facturation et des règlements
-poste en HOME OFFICE

03/2005 - 03/2011 :

Responsable de centre de profit chez L.v.o Location De Véhicules
-Gestion client location
-Gestion du personnelles (4 pers)
-Gestion du parc automobile (25 véhicules)
-Gestion de la facturation, litiges et assurances, T.V.A.
-Gestion des achats (véhicules, produits, ...)
-L'achat et la revente des véhicules
-Prospection de nouveaux marchés et clients (administration, industries, G.M.S., artisans, particuliers)
-En appuis à l'atelier pour la préparation des véhicules (mécanique et nettoyage)

04/2000 - 03/2005 :

Technico commercial en B to C et B to B chez Tryba
-Marché de la rénovation de maison particulière, construction neuve
-Organisation de foires, salons
-Prospection auprès d'une clientèle de particuliers, Architectes et constructeurs
-Réalisation des devis, prise de côtes de fabrications, organisation des poses
-Suivi des chantiers et réception de fin de chantiers

11/1997 - 04/2000 :

ATTACHE COMMERCIAL B TO B et B to C chez Renault
-Responsable de secteur

- Développement du C.A des véhicules neufs chez agents, garagistes
- Prospection personnelle auprès des pros. 60% et particuliers 40%
- prise des commandes, mise en main des véhicules neuves
- acheteur de véhicules d'occasions

09/1993 - 11/1997 :

V.R.P. en B to B chez Safir Conseil

- Délégué conseil d'un cabinet juridique, spécialisé en droit des affaires
- prospection téléphonique, prise de RDV
- prise en charge de dossiers (impayés, juridique, ...)
- rédaction d'un rapport de visite et par dossier pris en charge
- suivi des dossiers et rédaction de rapport (état d'avancement des dossiers) transmis aux clients

09/1992 - 09/1993 :

MAÎTRE D'HoTEL chez Restaurant Les Ministeres sur Paris

11/1991 - 09/1992 :

Service Militaire chez Ministere De La Defense sur St Dominique

09/1987 - 11/1991 :

CHEF DE RANG chez Restaurant Gastronomique Et Brasseries De Luxe

Langues

Français (Oral : commerciale / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Création, gestion d'un fichier client (artisans , magasins , distributeurs , constructeurs , archi. ...)
- rédaction des devis, prise de côtes de fabrication , suivi des commandes , livraisons et SAV
- suivi de la facturation et des règlement
- Gestion de la facturation, litiges et assurances , T.V.A.
 - Gestion des achats (véhicules, produits, ...)
 - L'achat et la revente des véhicules
 - Prospection de nouveaux marchés et clients (administration, industries, G.M.S., artisans, particuliers)

Permis

Permis B