

**Pierre C.** - Né en 1967  
**51000 Chalons-en-champagne**  
**25 ans d'expérience**  
**Réf : 2109301303**

## Attache commercial

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**1987** : Bac Pro  
Niveau BAC - PRO Vente et représentation

**1985** : BEP  
BEP - CAP Banque et Bourse

### Expériences professionnelles

---

**01/2010 - 09/2012** :

RESPONSABLE COMMERCIAL TOUT-TERRAIN chez Fce Manutention/concessionnaire Manitou Toyota Kubota sur Champagne - Ardennes

- Vente de produits en rapport avec la manutention pour les professionnels du bâtiment
- Découverte et analyse des solutions de besoins des clients et prospects.
- Proposition et vente d'une stratégie d'investissement conforme aux objectifs des clients.
- Recrutement et encadrement de commerciaux et analyse de reporting
- Participation aux salons professionnels.

**09/2007 - 12/2009** :

TECHNICO - COMMERCIAL chez Spar Decor Peinture (groupe Cpr) Grossiste Fabricant Spécialisé En Peinture Chagneau Et Caparol sur Épernay - Aisne

- Vente de produits de peintures revêtements de sols et murs et dérivés aux professionnels du bâtiment.
- Proposition d'une solution technique suivie d'une offre commerciale.
- Garant de la réalisation des objectifs de l'agence confiée

**01/2003 - 08/2007** :

VRP chez Societe Paille Agence De Reims Et Soissons Distributeur Spécialisé En Peintures Onip, Revêtements De Sols Et Murs

- Prospection, développement et fidélisation.
- Analyse et définition des besoins.
- Proposition d'une solution technique suivie d'une offre commerciale.
- Garant de la réalisation des objectifs sur le secteur confié

**01/2001 - 12/2002** :

TECHNICO - COMMERCIAL chez Societe Fein France Fabricant Et Importateur De Matériels Industriels

- Vente et démonstration de matériels et outillages électro portatifs auprès des distributeurs spécialisés (automobile; industrie,bâtiment).

- Suivi et assistance technique du réseau de distribution.
- Accompagnement de la force de vente du réseau de distribution confié.
- Animation commerciale sur les salons locaux

**04/1994 - 12/2000 :**

VRP chez Societe Berner

Distributeur spécialisé dans le domaine de vente de la fixation, d'outillages et de consommables techniques du bâtiment et de l'industrie.

Secteur du département de la Nièvre puis de la Marne et Haute-Marne.

- Vente et commercialisation système de vente B to B.
- Prospection, développement et fidélisation des secteurs confiés.
- Analyse et définition de besoins.

**09/1987 - 01/1994 :**

COMMERCIAL VENTE AUX PARTICULIERS chez Societe C.p.b. Spécialisation Dans Le Domaine De L'amélioration De L'habitat

- Prospection terrain et prise de rendez-vous.
- Vente des produits de l'amélioration de l'habitat et de son financement.
- Relation commerciale avec les acteurs du bâtiment du secteur.  
(Couvreurs, charpentiers...).
- Prise de contact avec les responsables d'agences immobilières

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Vente de produits et services en entreprises  
Compétence technique et commerciale

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

VTT, Musique, Bricolage