

Né en Mars 1971
60400 Noyon
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2201191219

Commercial

Ma recherche

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

Formations

1993 : Bac +2 à Académie de Dijon sur Dijon
BTS Force de vente

1991 : Bac à Académie de Dijon sur Dijon
Baccalauréat G3 Technique commerciale

1989 : BAFA
BAFA : brevet d'aptitude aux fonctions d'animation

Expériences professionnelles

11/2004 à ce jour :

Responsable commercial chez Fom France, Groupe International De 600 Personnes
Départements (59-62-80-02-60-76-14-27-61-28-78-92-91-94-95-77-51-08) Négociation auprès d'une clientèle d'utilisateurs de centre d'usinage à commande numérique, tronçonneuses et autres matériels, à destination des industriels du bâtiment second oeuvre, artisans spécialisés et prestataires de l'industrie de l'aluminium.
Prospection, relance, gestion des comptes, des interventions S.A.V., participation aux foires nationales (Batimat, Equip'baie, biennale de Villepinte) et internationales (Bologne, Milan).

04/2001 - 11/2004 :

Représentant chez Fein France Sa
auprès d'une clientèle de revendeurs secteur pour la vente d'outils électroportatifs haut de gamme (93-94-91-77-Est de Paris).
Négociation, prospection des nouveaux clients, gestion de la distribution numérique produits, assistance technique et démonstration, relance téléphonique, gestion des comptes clients (évolution du chiffre d'affaire, impayés...), prescription auprès des utilisateurs

1998 - 2001 :

Technico-commercial chez Alphéios France Sa (wetrok)
Vente de matériel de nettoyage et de produits chimio techniques, secteur de l'Yonne et Aube, négociation, prospection nouveaux clients, formation technique du personnel, relance téléphonique, démonstration de matériel.

1996 - 1998 :

Chef de rayon chez Casino Snc France (géant) sur Montargis
Rayon DPH/Epicerie. Réception et gestion des stocks sur informatique, réception et négociation avec fournisseurs, mise en place des actions promotionnelles, gestion des invendus, management d'une équipe de douze personnes (planning, congés, heures supplémentaires et changement de poste).

1994 - 1996 :

Commercial chez Volkswagen Audi/garage Jeannin sur Auxerre

Prospection sur fichier existant, tenue de foires régionales, préparation de show-room, relance téléphonique, négociation sur lieu de vente, prospection et négociation à domicile

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial

Permis

Permis B