

Né en 1974
60290 Rantigny
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2205181307

Attaché commercial

Ma recherche

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

Formations

1994 : Bac +2 sur Épinal
DUT Techniques de Commercialisation

1992 : Bac sur Remiremont
BAC G3

Expériences professionnelles

02/2011 à ce jour :

Conseiller mandataire immobilier indépendant chez Era Immobilier sur Compiègne

- Développement et suivi d'un portefeuille clients
- Prospection sur un secteur défini pour des biens à mettre en vente
- Estimation des habitations suivant un prix de marché
- Suivi des locations (préparation de bail, états des lieux d'entrée et de sortie)
- Préparation du dossier pour le compromis de vente
- Suivi des vendeurs et des acquéreurs jusqu'à la signature des l'acte authentique

2009 - 2010 :

Attaché technico-commercial chez Mg Peintures

Attaché technico-commercial secteur de l'Ile de France

- Création d'un portefeuille clients et suivi de quelques clients existants
- Reporting, plans d'actions mensuels, remontées auprès de la direction
- Préconisations des produits sur les chantiers

2006 - 2009 :

Attaché technico-commercial chez Groupe Materis

Attaché technico-commercial secteur 93 95, filiale TOLLENS AGORA, fabricant et distributeur de peintures, environ 4 000 personnes

- Développement et suivi d'un portefeuille clients (120 clients, 1.5millions d'euros de CA)
- Prospection l'ouverture De la nouvelle agence dans le 95
- Reporting, plans d'actions mensuels, remontées auprès de la direction commerciale

2000 - 2006 :

Commercial chez Groupe Saint-gobain, Filiale Point P Idf, 120 Agences, 450 Millions D'euros

o Du 03/2004 au 02/2006 : commercial grands comptes BTP

- Développement et suivi d'un portefeuille clients 15 millions d'euros
- Suivi des responsables d'achats et directeurs de travaux
- Aide à l'élaboration et à la négociation des accords cadres

- Animation et accompagnement des agences spécialisées BTP du réseau
- o Du 01/2002 au 03/2004 : adjoint au directeur d'agence
- CA agence 15millions d'euros 60 collaborateurs
- Management de l'équipe des vendeurs comptoirs et responsables produits
- Mise en place des promotions nationales et locales
- Gestion d'un portefeuille dit comptes clefs au sein de l'agence
- o Du 07/2000 au 01/2002 : attaché technico-commercial agence
- Développement et suivi d'un portefeuille clients
- Reporting hebdomadaire au directeur d'agence et à la direction commerciale

1996 - 2000 :

Attaché commercial chez Societe Mtc

Attaché commercial sur un secteur de 45 départements dans le domaine de la décoration d'intérieur

- Développement et suivi portefeuille clients
- Prospection pour trouver partenariat et franchises sous le nom de Comptoir des Étoffes
- Animation commerciale chez les clients partenaires

Langues

Anglais (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- Développement et suivi portefeuille clients
- Prospection
- Animation commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- bricolage
- basket