

Ilyass D. - Né en 1991

--

9 ans d'expérience

Réf : 2208240947

Responsable d'affaires / commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

Formations

2017 : Bac +3

Licence professionnelle T.C - Option technico-commercial en produits industriels

2016 : Bac +2

BTS Technico-commercial - Option industrie

2013 : Diplôme

Niveau Licence 1 AES -Administration, économique et social

Expériences professionnelles

01/2020 à ce jour :

Responsable d'affaires chez Engie

- Analyse des besoins clients
- Réponse aux appels d'offres
- Développement et fidélisation d'un portefeuille client
- Prospection de nouveaux clients en termes de faisabilité et rentabilité
- Négociation avec les clients, fournisseurs & sous-traitants
- Suivi et coordination des opérations
- Coordination des études techniques et études de prix
- Gestion de projets
- Zone géographique : Ile de France

2019 - 2020 :

Assistant responsable d'affaire SAV chez Engie

- Analyse des besoins clients
- Réponse aux appels d'offres
- Consultations fournisseurs & sous-traitances
- Établissement d'offre commerciale
- Édition de bon de commande

2017 - 2018 :

Commercial B TO B chez Verisure

- Prospection physique, B to C
- Présentation des différentes solutions et installation
- Gestion du cycle de vente : devis, négociation

2015 - 2016 :

Stagiaire technico-commercial chez Yesss électrique

- Développement et fidélisation d'un portefeuille client
- Prospection
- Gestion du cycle de vente
- Développement de l'activité commerciale, utilisation du logiciel GRC
- Organisation d'actions événementielles pour la notoriété de la marque

2014 - 2014 :

Employé polyvalent chez Hyper Marché "o'frais"

- Hôte de caisse : accueil et encaissement des clients
- Mise en rayon
- Gestion des stocks et des commandes, contrôle des livraisons
- Accueil et formation des nouveaux salariés

2013 - 2013 :

Agent de quai/ magasinier chez Base D'intermarché

- Déchargement de denrées alimentaires frais
- Réception, contrôle, tri et expédition des produits frais auprès des points de vente
- Traitement des commandes et suivi des marchandises

2012 - 2012 :

Agent de quai chez Geodis Calberson

- Réception, contrôle, tri/étiquetage et expédition des produits
- Chargement et déchargement des marchandises

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Responsable d'affaires/Commercial B TO B

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Association : En charge de l'organisation de l'UNNSS futsal, arbitre bénévole. Encadrement d'une équipe junior futsal.

Sport : Football en salle UNNSS & Handball