

Sylvain E. - Né en 1976
65710 Campan
23 ans d'expérience
Réf : 2211180759

Technico-commercial / vendeur

Ma recherche

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

Formations

1998 : Diplôme à Lycée Anne de Bretagne sur Locminé
BTSA Technico-Commercial option ' Produits Carnés

1996 : Diplôme à Lycée la Touche sur Ploërmel
BTA Distribution commerces et services

1994 : BEP à Lycée Anne Saint Armel sur Ploërmel
BEP Vente action Marchande

Expériences professionnelles

02/2022 à ce jour :

Vendeur chez E-nnov Santé - Vente De Formations Dpc Aux Médecins Généralistes
accompagner les médecins dans leur parcours de Formation ou de consolidation de leurs connaissances.
Mise en place D'évènements autour des formations

2018 - 2021 :

Technico-commercial agroéquipement ruminant chez Entreprise Agrirobot/Iely Secteur Agricole
Vente de projets et d'équipement d'élevage (tubulaire, silo, caméra de surveillance, tunnel d'élevage, racleur, ventilation, pompe, contention), prospection et développement du secteur - Création de partenariat et recherche de nouveaux fournisseurs

2015 - 2018 :

Commercial développeur chez Société Cogitocan- Secteur Gms Rayon Liquide
développement en direct (auprès des Hypermarchés et supermarchés) des canettes de bières équipées d'un système breveté innovant de fermeture/ Ouverture. - optimisation des référencements de produits par la mise en place d'animation et de théâtralisation. Mise en place de stratégie merchandising

2013 - 2015 :

Technico-commercial chez Société France Hôpital (aquitaine)-secteur Médical
négociation et suivi clientèle, gestion des appels d'offres, prospection téléphonique, installation du matériel /Formation auprès du personnel soignant

2011 - 2013 :

Chef de secteur GMS chez Société Procter Et Gamble 64, 65, 40) - Secteur Beauté Et Santé
développement des marques Ariel, Dash, Ienor, Braun, oral B, gilette, Pampers, fébreze
-Faire respecter les accords nationaux, vendre les opérations régionales et nationales, Négociation de tg,

facings, parts de linéaires, vérifier et organiser l'agenda et implantation de mon merchandiseur pour assurer le réassort, relayer les opérations promotionnelles

1998 - 2011 :

Chef de Secteur GMS - produits d'hygiène Beauté et produits d'entretien chez Société Saralee
référencement, merchandising, négociation et suivi des actions commerciales et promotionnelles des marques
Monsavon, William's, Ambipur, Catch et Pyrel, gestion de la centrale d'achat SCALANDES .
Gestion de la centrale d'achat Scalande - résultat meilleur commercial 2008 2010 de l'équipe business vente

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Technico-commercial/Vendeur

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- athlétisme en compétition (niveau régional)
- cyclisme en club
- Dirigeant au club de Macs Natation
- lecture (presse quotidienne)
- Voyages
- Vie associative et culturelle (Dirigeant au club de Macs Natation)