

Eric J. - Né en 1966
44130 Blain
36 ans d'expérience
Réf : 2212291129

Technico- commercial

Ma recherche

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

Formations

2002 : Formation à BACF Nantes sur Nantes
Formation de Formateur

1984 : Bac à Lycée St Pierre La Joliverie sur Saint Sébastien Sur Loire
Bac G3

Expériences professionnelles

2011 à ce jour :

Technico-commercial chez Ciba Ouary (candé 49, 40 Personnes - 9 M€ De Ca)
Négoce produit enveloppe du bâtiment, serrurier, charpentier, industrie

2008 - 2011 :

Technico-commercial chez Boschat (nantes Groupe BI 250 Personnes - 76 M€ De Ca)
Commerce de gros de quincaillerie. Clientèle prise en charge : Professionnels du bâtiment, clientèle industrielle et artisanale, collectivités etc.

- Reconquérir un secteur géographique en période de crise
- Mettre en avant les promotions et articles ou services nouveaux
- Rechercher et vendre des solutions techniques adaptées

2002 - 2008 :

Technico-commercial chez Icb Guérande (institut Commercial Du Bâtiment)/cefic Saint Herblain

- Former les stagiaires aux techniques de vente
- Déterminer les besoins du client et construire les séquences de formation
- Animer les sessions de formation : vente, communication et management

2000 - 2001 :

Technico-commercial chez Disposelec (nantes 130 Personnes - 110 M€ De Ca)

Grossiste en matériel informatique. Clientèle Ouest de la France SSII, grande distribution et magasins spécialisés.

- Prospector et développer un fichier client
- Exploiter tous les outils d'information et de données marchés ou produits

1999 - 2000 :

Technico-commercial chez Abg (nantes 120 Personnes - 12 M€ De Ca)

Commerce de copieurs numériques. Clientèle prise en charge : administrations, écoles, industries, P.M.E., etc.

- Utiliser efficacement le téléphone pour la prise de RV

- Déterminer rapidement le nom du décisionnaire

1985 - 1999 :

Technico-commercial chez Carital (treillières Groupe Vm 2 800 Personnes - 660 M€ De Ca)

Grossiste en carrelage et sanitaire. Clientèle prise en charge : grandes surfaces de bricolage, négoce spécialisés et généralistes, artisans.

- Fixer des objectifs commerciaux et les mettre en oeuvre sur le terrain
- Anticiper et négocier les impayés
- Vendre en show-room auprès des particuliers

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

TECHNICO- COMMERCIAL

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Théâtre amateur, pratique du judo et randonnées