

Ludovic L. - Né en 1969
60110 Lormaison
21 ans d'expérience
Réf : 2306291600

Conseiller vendeur expert

Ma recherche

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

Formations

1989 : Bac Pro

Bac Professionnel ÉTUDE DE PRIX , ORGANISATION de CHANTIER, GESTION de TRAVAUX en BÂTIMENT / TRAVAUX PUBLICS

1987 : BEP

B.E.P. C.A.P. DESSINATEUR E N GÉNIE CIVIL

Expériences professionnelles

10/2008 à ce jour :

Conseiller Technico Commercial Expert chez Kiloutou sur St Brice Sous Forêt
Accueil comptoir pour la location de véhicules et machines BTP, et autres
Suivi Proactif Clientèle Pro

2005 - 2008 :

Conseiller Vendeur Expert chez Point P sur Pontoise
Accueil Clientèle Pro et Particuliers Vendeur Spécialiste Menuiserie

2002 - 2004 :

Chef de Rayon Bois Panneaux chez Castorama sur Villetaneuse
Gestion, Management, Approvisionnement, Rentabilité du Rayon avec équipe de 10 collaborateurs pour atteindre les objectifs établis

1999 - 2000 :

Vendeur Expert / Rayon Bois Panneaux chez Castorama sur Eragny Sur Oise
Service Cuisine, Conception de Cuisine, Suivi de commande
Satisfaction clientèle afin d'atteindre les objectifs établis

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

ACCUEIL COMPTOIR

Accueil physique clientèle particuliers et professionnels en agence au comptoir et réception des appels téléphoniques

Traitement Messagerie électronique des demandes de devis et traitement des bons de commandes
Découverte des besoins du client et de son activité professionnel le afin de lui conseiller les machines qui vont lui apporter la meilleure solution pour leur chantier et de les satisfaire pleinement.
Compétences en Technologie, Technique et Organisation de Chantier en Bâtiment et Travaux publics
Etablissement de Devis, Réservations, Contrats
Facturation des contrats classiques et mensuels
Réception et observation des retours du matériel et des véhicules
Gestion des départs et retours du matériel
Relances matériels, inventaires matériels, vérification bon de commande client
Gestion des problèmes techniques à h+2
Négociation Prix et validation des contrats , relance devis et relance matériel
Suivi Pro actifs client pro par appels téléphoniques
Fermeture et mise en alarme de l'agence

Permis

Permis B