

David S. - Né en 1979
92210 Saint-cloud
23 ans d'expérience
Réf : 2309270840



Commercial

Ma recherche

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

Formations

2020 : Bac Pro

Baccalauréat Professionnel pilote de ligne de production avec mention

2020 : Formation

SST (secouriste)

2004 : Formation à IFPI (institut de formation pour l'investissement)

Formation en gestion de patrimoine

2002 : Bac +2

Bac + 2 - BTS Action commerciale

Expériences professionnelles

2012 à ce jour :

Commercial Grands Comptes chez Havas Motivation (groupe Havas)

Poste : Commercial en agence sur une offre de prestation de conseil en motivation et fidélisation.

Prospection, négociations sur les prestations, vente, veille concurrentielle, développement du patrimoine et cocooning actif. Présentation des différentes expertises et mécaniques

lie es : cellule Chèques Cadeau, dotation cadeau, voyage, motivation et stimulation, création de plateforme web, digital... Environ 150 clients.

CA : 7.5 M Millions d'€

3 Comptes Clés : + 2 M d'euro.

Mes clients : BOSCH, VIESSMANN, RICOH CANON, TOSHIBA

2009 - 2011 :

Consultant en gestion de projet informatique chez Percy- Miller sur Montreal, Canada

2007 - 2009 :

Commercial Middle Market chez Accor Services France sur Paris

Poste : Commercial sur le marché des tickets CESU chèque emploi service universel sur une segmentation middle market d'entreprise entre 50 et 1000 salarié s. Cible RH et CE.

Portefeuille d'environ 80 clients pour un CA de 2 millions d'euro. Prospection, négociations sur les prestations, vente, veille concurrentielle, développement du patrimoine et cocooning actif.

CA : 1 Millions d'€

Mes clients :

Interministériel Manitou

Caterpillar

2006 - 2007 :

Conseiller en location de biens chez Avis (auckland), Nouvelle Zelande

2005 - 2006 :

Conseiller commercial chez Hd Assurance (groupe Swiss Life) sur Paris

2004 - 2005 :

Attaché commercial terrain chez 3 Chenes

Gestion d'un portefeuille de distributeurs

Mes clients : 800 Pharmacie, parapharmacie et magasin diététique

2003 - 2004 :

Attaché commercial chez Bnp Paribas Cetelem sur Rennes

Formation sur les produits, Négociation commerciale avec les clients sur l'aménagement de leur créance,
Négociation sur la baisse des Taux.

200 clients : Objectif : 51% 1er mois,70% 2eme mois

2001 - 2003 :

Attaché commercial chez Toshiba Tec Imaging System sur La Défense

2000 - 2001 :

Administrateur Commercial chez Merlo France sur Coignières

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports et loisirs : Rugby, Tennis, Voile, trekking

Culture : Littérature policière, passionne d'histoire, géographie, de géopolitique

Voyages : Europe, Asie, Australie