

Sebastien G. - Né en Mars 1995
13010 Marseille
7 ans d'expérience
Réf : 2310130745

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2017 : Bac +3 à IUT Aix en Provence
Licence Action Commerciale interentreprises

2015 : Bac +2 à Lycée Maurice Genevoix sur Marignane
BTS : Négociation Relation Client

2013 : Bac +2 à Lycée Maurice Genevoix sur Marignane
Bac Pro Vente

Expériences professionnelles

01/2023 à ce jour :

Chargé d'affaires BtoB chez Hilti

- Vente de l'ensemble de la gamme HILTI auprès des chefs de chantier / conducteur de travaux / acheteurs /dirigeants.
- Réalisation d'audit des clients sur leurs chantier / comptabilité / process avec objectif obtention 100 % de parts de marché
- Préconisations techniques et démonstration sur chantier
- Mise en place de sessions de formation avec les opérateurs des clients.
- Suivi de la bonne exécution du contrat de location et réalisation des prestations de service (SAV, 1/4 heure sécurité)
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 4 visites/ jour et reporting quotidien

2021 - 2022 :

Chef de secteur chez Hyperelec

- Gestion du secteur du Gard
- Prospection, Négociation et Vente cycle court
- Développement de nouvelles agences / portefeuille client
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 8 visites/ jour et reporting quotidien

2020 - 2021 :

Commercial BtoB chez Point Ouverture

- Prospection et développement du réseau professionnel
- Négociation et Vente cycle court
- Prospection téléphonique et terrain PME, Artisans, Indépendants...
- Reporting quotidien
- Secteur 13/34/83/84/06

2020 - 2020 :

Co-Gérant (Actionnaire égalitaire) chez Sarl Rgs Salon De Provence Marketing Et Commerce Aux Professionnels

2018 - 2020 :

Chargé d'affaires BtoB chez Marseille Utilitaires

- Prospection terrain et fidélisation client
- Recherche et mise en place des financements et suivi des livraisons
- Traitement des litiges / recouvrement des impayés
- Secteur 10 visites/ jour et reporting quotidien
- Carrossage technique sur les véhicules (grands volumes, benne)

2016 - 2017 :

Responsable Commercial chez La Poste

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Crm, Sales Force

Atouts et compétences

- Maitrise vente cycle court et long
- Adaptabilité relationnelle et technique
- Prospection commerciale terrain et téléphonique (BtoB/BtoC)
- Maitrise de l'attention du public pour les formations et prise de parole en public

Permis

Permis B