

Fabrice B. - Né en 1982
95200 Sarcelles
18 ans d'expérience
Réf : 2312210402

Commercial sédentaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2003 : Bac +2 à Lycée La Prat's sur Cluny
BTS Technico - commercial (Niveau)
Option Génie Mécanique et Electronique

2000 : Bac +2 à Lycée A.Rimbaud sur Garges Lès Gonesse
Baccalauréat STI (Sciences et Technologies Industrielles)
Génie Mécanique option systèmes motorisés

Expériences professionnelles

10/2020 à ce jour :

Commercial sédentaire chez Jean Vitry sur Lilas

Vente de matériaux de construction orientés exclusivement vers la couverture

- Accueil de clients professionnels et particuliers
- Edition de factures
- Rédaction de devis
- Conseils aux clients
- Négociation de tarifs

01/2020 - 05/2020 :

Technico-commercial en agence (gros oeuvres) chez Pillaud Matériaux sur Pont Sainte - Marie

Établir avec certitude des métrés

- Orienter les clients en priorité sur les gammes stockées de l'agence ou de l'ensemble des agences
- Chiffrer une proposition commerciale en fonction des quantités commandées et dans le respect de la délégation tarifaire,

11/2016 - 03/2017 :

Attaché Technico-commercial couverture chez Doras sur Chenôve

Conseiller les clients et assurer la gestion de leur devis

- Effectuer les suivis et relances des devis pour transformation en commandes
- Informer les clients sur les opérations commerciales en cours dans l'agence,

01/2016 à ce jour :

Agent sportif chez Fifa (Europe Et Afrique)

Intermédiaire sportif de footballeurs

- Détecter les futurs talents lors de rencontres sportives
 - Proposer des contrats d'exclusivités aux joueurs détectés ou supervisés
- Réel métier de commercial, orienté vers l'univers sportif

06/2011 - 03/2015 :

Technico-commercial en agence (Couverture) chez Point P sur Troyes

Conseiller, assister et apporter des solutions aux projets du client (particuliers, artisans ...)

- Édition et relance de devis, répondre aux appels d'offre
- Traiter les commandes, développer le CA et la rentabilité du portefeuille clients
- Conclure les ventes et effectuer la facturation dans le cadre de la délégation tarifaire en défendant la marge,

09/2010 - 01/2011 :

Vendeur chez Laurie LumiÈre sur Troyes

Conseiller la clientèle sur un vaste choix de luminaires

- Participer à la mise en rayon et le marquage des produits

06/2008 - 04/2010 :

Responsable de location chez Loxam Power sur Bobigny

Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans le choix des matériels

- Recueillir les observations des clients sur les prestations proposées
- Établir les offres et les contrats de location conformément aux commandes

08/2007 - 02/2008 :

Vendeur interne chez Forum Point P sur Paris 17ème

Vente de matériaux de menuiserie auprès de professionnels et de particuliers dans le Showroom du groupe

- Traitement des commandes auprès des fournisseurs
- Édition de devis auprès des clients et fournisseurs et relances commerciales,

10/2004 - 07/2007 :

Vendeur interne chez Asturienne (groupe Saint Gobain) sur Bobigny

Vente de matériaux de construction et de toitures auprès de particuliers et de professionnels

- Prise de commandes et édition de factures

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commercial sédentaire/Vendeur

Permis

Permis B