

Bruno F. - Né en 1972
59431 Nieppe
26 ans d'expérience
Réf : 2401031253

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1994 : Bac +2 à INSTITUT SAINT LUC sur Tournai
BTS ARTS GRAPHIQUES

1992 : Bac +2
BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

1991 : Bac +2 à LYCÉE EIC sur Tourcoing
BEP AUTOMOBILE CARROSSERIE

1990 : Bac +2 à LYCÉE EIC sur Tourcoing
CAP MECANIQUE TOURNEUR FRAISEUR

Expériences professionnelles

01/2023 à ce jour :

Technico-Commercial chez Db Moteurs, Volvo (fabrication Industrielle De Moteurs Thermiques Pour Les Secteurs De L'industrie Agricole, Forestière, Marine, Ferroviaire Et Travaux Publics Vente De Moteurs Et Pièces Détachées, Contrat De Maintenance) sur Dunkerque

Prospection Terrain & Téléphonique - Ouvreur de portes - Etablissement des devis - Négociation des marchés et accords- cadres - Conseils Techniques - Suivi des ventes et du chiffre d'affaires - Vérification de la satisfaction client - Gestion des petits, moyens et grands comptes - Suivi des paiements - Relance des devis

04/2022 - 12/2022 :

Technico-Commercial chez Groupe Trouillet, France (secteur Industriel Du Transport Véhicules Légers Et Poids Lourds Utilisation Du Crm Salesforce)

Prospection Terrain & Téléphonique - Ouvreur de portes - Etablissement des devis - Négociation des marchés et accords- cadres - Conseils Techniques - Suivi des ventes et du chiffre d'affaires - Vérification de la satisfaction client - Gestion des petits, moyens et grands comptes - Suivi des paiements - Relance des devis

07/2020 - 12/2022 :

Gérant chez Buggy Des Flandres (création D'entreprise - Activité De Randonnée En Buggy Motorisé Sur Les Monts Des Flandres) sur Nieppe

Prospection Terrain & Téléphonique - Ouvreur de portes - Etablissement des devis - Négociation des marchés et accords- cadres - Conseils Techniques - Suivi des ventes et du chiffre d'affaires - Vérification de la satisfaction client - Gestion des petits, moyens et grands comptes - Suivi des paiements - Relance des devis

09/2014 - 07/2020 :

Technico-Commercial chez Groupe Delabie Lesaffre, France Belgique (secteur De L'édition Cartonnée,

Publicitaire, Impression Rotative)

Prospection Terrain & Téléphonique - Ouvreur de portes - Etablissement des devis - Négociation des marchés et accords- cadres - Conseils Techniques - Suivi des ventes et du chiffre d'affaires - Vérification de la satisfaction client - Gestion des petits, moyens et grands comptes - Suivi des paiements - Relance des devis

12/2009 - 08/2014 :

Technico-Commercial chez Groupe Proost, France Belgique (secteur De L'édition De Bandes Dessinées Et De Livres Soft Et Hard Cover)

Prospection Terrain & Téléphonique - Ouvreur de portes - Etablissement des devis - Négociation des marchés et accords- cadres - Conseils Techniques - Suivi des ventes et du chiffre d'affaires - Vérification de la satisfaction client - Gestion des petits, moyens et grands comptes - Suivi des paiements - Relance des devis

10/2008 - 09/2009 :

Responsable Commercial chez Creavi Comines, Hauts-de-france-région Parisienne (secteur De La Communication En Impression Sérigraphique Et Numérique Grands Formats)

Développement commercial - Accroissement des ventes - Prospection Terrain & Téléphonique - Suivi et Gestion du fichier client en autonomie - Fidélisation de la clientèle - Analyse de marché - Mise en place de promotions

04/1998 - 01/2007 :

Technico-Commercial chez Imprimerie Lesaffre (secteur De L'impression) sur Tournai, Belgique

Création et constitution d'un fichier client - Prospection

Terrain & Téléphonique - Gestion des commandes - Fidélisation de la clientèle - Analyse de marché

01/1990 - 12/1992 :

Technico-Commercial chez Cappelle Distribution (secteur De L'art Graphique) sur Roncq

Création et fidélisation d'une clientèle exclusivement composée d'imprimeurs dans la vente de produits consommables en arts graphiques

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

Développement des ventes - Fidélisation de nouveaux et/ou d'anciens clients - Représenter les produits et les services de l'entreprise - Dépasser les objectifs attendus

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports Nautiques : plongée, navigation, pêche, jetski

Sports Mécaniques: Motocross, Moto, Buggy, Quad, Karting