

**Alexandre F.** - Né en 1990  
**77500 Chelles**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 2406070825**

## Responsable des ventes

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2017** : Formation

Formation Travaux Publics et VRD

**2016** : Formation

Formation " Système de canalisation Eau potable et Assainissement des réseaux collectifs "

**2015** : Formation à Ecole POINT.P sur Rezé

Formation interne - Eau et Assainissement

**2014** : Formation à Ecole POINT.P sur Rezé

Formation interne " Formation Produits "

**2013** : Formation à Ecole POINT.P sur Aubervilliers

Formation interne " Conseiller pour Vendre "

**2012** : Formation à BPJEPS

Prépa Serapse à l'accès

**2012** : Sauveteur Secouriste Du Travail

PSC1

**2008** : Bac à Lycée Gaston Bachelard sur Chelles

Terminale S.T.G.

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 2022** :

Attaché Technico-Commercial chez Frans Bonhomme sur Lagny S/ Marne

**2014 - 2016** :

Responsable comptoir et salle de vente

**2012 - 2014** :

Vendeur /conseil commercial chez Point.p sur Lagny S/ Marne

**2011 - 2011** :

Magasinier Aide à la Ventes chez Point.p (filiale De Saint-gobain Distribution Bâtiment France / Région IdF) sur Sucy En Brie

**2009 - 2009** :

Livreur chez Pizzeria Chelles sur Chelles

**2008 - 2008 :**

Aide plombier chez Usine Des Eaux sur Neuilly S/marne

## Langues

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## Logiciels

---

Pack Office, Vega

## Atouts et compétences

---

- Responsable de l'optimisation des résultats (CA, masse et taux de marge...) dans le respect de la politique commerciale et financière et dans le respect des process et procédures internes
- Garant de l'image de l'entreprise et son professionnalisme auprès des clients locaux
- Gestion Portefeuille clients 2022
- C.A. 3,3 Millions d'€.
- 900 000 €. de MBI
- Interlocuteur Commercial 2 Sites : Lagny 77/ Villepinte 93

Négociation clients :

- Ouverture comptes clients
- Suivi clients et fidélisation
- Suivi des statistiques de ventes
- Qualification du fichier clients
- Saisie des informations dans le Système d'Information Mobile

Administratif et financier :

- Suivi du BFRE, du Budget
- Dossiers de garanties
- Traitement des litiges

Communication :

- Journées promotionnelles clients
- Opération de phoning sur ventes spéciales
- Participation salons
- Conventions commerciales

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Natation (ASCC) - Football – Handball  
Ski - Musculation  
Moto cross - Cinéma - Musique