

**Ben-hini L.** - Né en 1982  
**93190 Livry-gargan**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 2406220801**

## Commercial b to b

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2023** : Bac +2 à VAE à domicile  
BTS NDRC ( négociation et digitalisation de la relation commerciale ) VAE en cours

**2001** : Bac à Lycée Jean Moulin sur Rosny Sous Bois  
Bac Pro Commerce (Niveau)

### Expériences professionnelles

---

**2021 - 2023** :

Technico commercial sédentaire export chez Dexis Bfl (groupe Descours Et Cabaud) sur Louvres  
Ventes et achats de produits et solutions des plus grandes marques du marché destinés à tous les métiers de l'industrie : Transmission mécanique, étanchéité,mécatronique, équipement de protections, pneumatique, enlèvement de métal. Gestion commerciale d'une clientèle internationale, prise en charge des expéditions complètes, connaissances des divers incoterms et démarches administratives liées à l'exportation.

**2017 - 2020** :

Responsable commerciaux sédentaires chez Innelec Multimedia sur Pantin  
Management des équipes commerciales sédentaires sur un pole télévente.Animation des ventes : Création de chalenges internes, suivi des opérations commerciales en cours, mise en place des réunions d'équipes et des bilans personnels Soutient commercial des équipes : Mise en place des contrats, demande de partenariat et de franchises, gestion des catalogues, ventes privés, négociation tarifaires

**2015 - 2016** :

Attaché commercial sédentaire Export chez Innelec Multimedia sur Pantin  
Gestion et développement d'un portefeuille client hors métropole. Mise en place de partenariat avec les enseignes de grande distribution, les magasins spécialisés, les chaines de revendeurs franchisés. Maitrise des spécificités liées à l'exportation de produits : gestion des transports, des différents certificats et documents administratifs spécifiques

**2004 - 2015** :

Attaché commercial sédentaire chez Innelec Multimedia sur Pantin  
Gestion et développement d'un portefeuille client complet : Suivi journalier des clients, analyse des chiffres d'affaires, gestion des réassorts journaliers, études des potentiels et des opportunités. Prospection et suivi des enseignes de grandes distributions, de magasins spécialisés et de revendeurs E-commerce. Développement et animation d'un réseau de clients franchisés

**2003 - 2004** :

Commercial itinérant chez Sti Ile De France

Démonstration et vente à domicile d'installations numériques complètes (Canal satellite, TPS)

## **Langues**

---

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

## **Logiciels**

---

Crm, Sage, Pack Office

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Sports, innovations technologiques, horticulture