

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