

H. - Né
59134 Herlies
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 241114175506

Technico commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France.

Formations

20140731 : Bac +2SIADPLENSMANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES, BTS
20080930 : BacBAC PRO COMMERCE
20110630 : SACRE COEURLOOS

Expériences professionnelles

20190401999999

TECHNICO COMMERCIALAFLGestion de la relation client, fidélisation, suivi des commandes et résolution des problèmes techniques Analyse du marché, mise en place de stratégies de vente Élaboration des offres commerciales selon la grille tarifaire pratiquée, établissement des devis et signature des contrats. Mise en œuvre de la politique commerciale, atteinte des objectifs fixés, réalisation du chiffre d'affaires fixé (80K euros en moyenne par mois). Expertise technique fournie aux clients.

2017030120190331

TECHNICO COMMERCIALECOZONE HABITATProspection porte à porte Participation aux salons professionnels et foires commerciales pour promouvoir les produits Formation en technique de vente : argumentaire, objection, closing Mise en œuvre de la politique commerciale, atteinte des objectifs fixés : 16 rendez-vous clients par semaine en porte à porte Négociation des termes commerciaux et établissement des contrats de vente.

2015030120180331

COMMERCANT INDEPENDANTNORD PAS DE CALAISTechniques de négociation avec des fournisseurs et grossistes pour obtenir des lots de produits à des tarifs justes ou avantageux. Accompagnement des clients dans leurs achats avec des conseils personnalisés, ventes additionnelles. Merchandising des produits pour offrir une présentation esthétique sur marché et foire incitant les clients à l'achat.

2012090120140831

ASSISTANT MANAGERCARREFOUR, AUCHY LES MINESuivi et contrôle des objectifs Mise en place d'animation commerciale Participation à la gestion administrative, interface avec les services internes et les fournisseurs Suivi de l'évolution des stocks, passation et réception des commandes, contrôle des livraisons.

Langues

- Anglais (orale : moyen / écrite : debutant), Français (orale : courant / écrite : intermediaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

achats, achat, Prospection porte à porte, porte à porte, esthétique, promouvoir les produits, grossistes, closing, Élaboration des offres, établissement des devis, foires, foire, Expertise technique, établissement des contrats,

fidélisation, Gestion administrative, Gestion de la relation client, contrôle des livraisons, politique commerciale, MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES, Merchandising, Techniques de négociation, réception des commandes, Participation aux salons, animation commerciale, suivi des commandes, tarifs, stratégies de vente, Techniques de vente, technique de vente, vente, ventes, Analyse du marché (Expert)