

Alexandre G. - Né le 24/03/1999
42000 Saint-étienne
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2501140926



Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

09/2022 : Bac +5 à Eklya

Bachelor / Master 2 Apprendre à manager une équipe, Piloter la mise en oeuvre de la stratégie commerciale, Formation marketing digital et vente.

/ : Bac +2

BTS technico-commercial Obtention du diplôme, Option industrie.

Expériences professionnelles

09/2023 - 12/2023 :

Commercial chez Local.fr sur Saint-Étienne (42)

Prospection téléphonique et terrain BtoB, Mise en place d'une stratégie commerciale, Développement du portefeuille existant, Gestion du suivi et du relationnel client.

09/2022 - 09/2023 :

Responsable Commercial chez Uhcarr

Elaboration d'une offre commerciale BtoB, Création de la stratégie commerciale, Prospection et suivi client BtoB, Gestion des stocks et de la relation fournisseur.

09/2021 - 09/2022 :

Développement Commercial chez Eklya (cci)

Elaboration d'une stratégie commerciale, Développement du portefeuille actuel, Gestion du suivi et du relationnel client, Prospection téléphonique et terrain.

09/2020 - 09/2021 :

Commercial chez Dpd France

Analyse de l'activité des commerciaux de la région, Développement d'un portefeuille client, Développement d'une gamme de produits, Pilotage de l'équipe commerciale sur un secteur donné.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Centres d'intérêts

Leadership, Dynamique, Autonome, Sociable