

Stéphane G. - Né le 24/11/1973
69004 Lyon
5 ans d'expérience
Réf : 409030959

Chef de secteur

Objectifs

- Rugby / plongée sous marine.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

bac +2 négoce des matériaux de construction

Expériences professionnelles

2002

Délégué régional Rhône Alpes pour le compte de la société FORMICA S.A. (Numéro un mondial des fabricants de revêtements de surfaces décoratifs : stratifiés, solid surfaces, mélaminé ...) En charge de l'expertise, de la réorganisation, négociations avec les centrales d'achat, ainsi que de la gestion des distributeurs de la marque sur un grand quart sud-est de la France (32 départements situés sur un grand Rhône alpes, Centre, PACA). Chiffre d'affaire en progression de +3 % sur l'année 2003, malgré de grosses perturbations : fermeture du site de production français et démission de l'ensemble des cadres dirigeants. Management d'une équipe de deux personnes.

2000

Attaché technico-commercial pour le compte de SICOBOIS à Marseille (Groupe Point P), spécialisé dans le négoce de bois, panneaux et dérivés. Gestion de plus de 100 comptes clients professionnels (artisans et PME). Prise en charge d'un secteur de 1200 K€ en 2000 pour progresser jusqu'à 1600 K€ en 2002 (soit une progression de C.A. d'environ 24 % en deux ans : secteur numéro un de l'agence marseillaise).

1999

Commercial sédentaire pour le compte de PANOFRANCE à Marseille (Groupe Réseau PRO), négoce spécialisé dans le commerce de panneaux bois. En charge du suivi interne du fichier GSB ainsi que l'accueil client.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Parfaite connaissance des outils Microsoft Office (Word;Excel;Powerpoint). (Expert)