Rieg M. - Né le 31/01/1974
68500 Guebwiller
3 ans d'expérience
Réf : 802061047

Chef des ventes materiel btp

Objectifs

- Mettre mon expérience de l'encadrement et de la vente terrain à disposition d'une équipe commerciale.

Ma recherche

Je recherche un CDI, aux villes voisines de la région Alsace avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Formations

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

Expériences professionnelles

2008

Mars 2005 à ce jour : GAZINOX (filiale Butagaz) -Champs/Marne (77) Sur 17 départements, secteur Nord et Est de la France, vente de produits de connectique gaz, auprès d'une clientèle de négoce et grande surface bricolage : Flexibles gaz à usage Industriel et domestique Détendeurs et raccords gaz Matériel de détection de fumées, de gaz et monoxyde de carbone 3 domaines de compétences : 1. Technico-commercial Dans le cadre de la politique commerciale GAZINOX, travail administratif et gestion du secteur géographique confié, sous la responsabilité du Directeur Commercial : Vente des produits par des actions commerciales définies Prescription de produits spécifiques à la rénovation de l'habitat collectif (offices Hlm) Formation des équipes de vente de la clientèle 2. Responsable grands comptes activités GSS et négoce (circuits courts) Une responsabilité en totale autonomie comprenant : L'identification des décideurs L'analyse du potentiel financier et de l'organisation La prise de contact et l'engagement des négociations commerciales La négociation et la mise en place des conditions annuelles d'approvisionnement : tarification, conditions d'achat, budgets d'animation, planning promotionnels annuels, BFA / RFA, La mise en place et la communication d'une stratégie commerciale à la force de vente Le contrôle de la politique commerciale, des échéances négociées en centrale, pour les actions terrain menées L'analyse de la rentabilité des grands comptes, en collaboration avec le Directeur commercial Ma valeur ajoutée: Elargissement du front de vente par le référencement de nouveaux clients devenus très importants pour l'entreprise. 3. Formation et accompagnement terrain des nouveaux commerciaux Une responsabilité en totale autonomie : La préparation des plans de tournées L'analyse statistique des performances ou potentiels des clients visés La préparation de l'entretien de vente sur la base des 4 P (Produit, Place, Prix, Promo) La visite en binôme des clients GSB, négoce et prescripteurs La négociation et la mise en place d'une dynamique promotionnelle dans un point de vente L'implantation d'un linéaire conformément au plano gramme définit en centrale L'application des procédures permettant le suivi et le transfert d'informations au siège de l'entreprise La synthèse et la validation des différentes notions abordées durant la formation. Mes valeurs ajoutées : Formation et accompagnement terrain de 4 technico-commerciaux de la force de vente. Rôle d'interface entre la Direction commerciale et la force de vente.

2005

Janvier 2001 à mars 2005 : AIREPUR Industries Uffholtz (68) Société issue de la fusion entre Seriapac et Sifat. Mon poste de Technico-commercial est conservé dans l'entreprise et mes fonctions restent identiques à celles occupées chez Seriapac. 1994 à janvier 2001 : SERIAPAC Jungholtz (68) Technico-commercial Dans le Grand Est de la France (17 départements), commercialisation des produits suivants auprès des Industries, collectivités locales et constructeurs de stations d'épurations des eaux usées : Des installations de dépollution (poussières,

fumées, odeurs...) ☐ Des cuves de stockage en matière plastique ☐ Des installations de ventilation ☐ Des pièces sur mesures en matière thermoplastique et thermodurcissable

Langues

- SCOLAIRE ALLEMAND/ ANGLAIS parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Maitrise de l'outil informatique:
Word,Excel,Access, Internet, Photoshop.... (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Photographie aérienne, Musicien (tromboniste), VTT