

Karim D. - Né en 1969
91620 La Ville Du Bois
15 ans d'expérience
Réf : 804081659

Attache commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1991 : DEUST EMI (Électronique Micro Informatique) + 1993 : CTC (Cadre Technico Commercial) Groupe ECE.
Diplôme niveau Bac +3.

Expériences professionnelles

2007 GERANT D UNE ENTREPRISE DE COURTAGE EN TRAVAUX Mise en relation entre les personnes ou les entreprises qui effectuent des travaux et les entreprises du bâtiment. Mission Créer, exploiter et développer une SARL sur le Nord Ouest de l'Essonne. Résultats 120 K€ de travaux réalisés. Compétences confirmées Etablir un plan d'action, recruter et animer un réseau d'entreprise du bâtiment, vendre une solution complexe, autonomie.

2000 - 2006 SECAP GROUPE PITNEY BOWES Activité Fabrication et commercialisation de matériel de façonnage, mise sous pli, adressage, pesage, affranchissement, ouverture courrier, salle courrier. ATTACHE COMMERCIAL Mission Assurer le suivi et le développement d'un portefeuille de 1500 clients de la PME/PMI au client grand compte national. Conquérir de nouveaux clients. Résultats 2006: 101% du CA soit 450 K€ de CA 2005: 95% du CA soit 420 K€ 2004: 107% du CA 390 K€ Challenge Meilleur vendeur nouveau client sur le second semestre 2004. Meilleur vendeur solutions haut de gamme sur le dernier trimestre 2005. Compétences confirmées Respect de l'objectif, cibler et organiser l'approche client/prospect, révéler le besoin, utiliser les outils informatiques.

CHARGE DE CLIENTELE Mission Suivre et sauvegarder un parc de machines à affranchir sur 7 arrondissements de Paris et le Val De Marne. Compétences confirmées Transformer une situation d'échec en succès commercial, relever les défis.

1999 - 2000 MEFRAN COLLECTIVITES (groupe ALTRAD) - V.R.P. exclusif Activité Fabrication et commercialisation de matériel pour aménagements intérieurs, mobilier urbain, structures et festivités, échafaudages, tribunes et jeux. Mission Vendre auprès des communes et collectivités sur 4 départements. Résultats 150 000 euros de marge nette sur un an d'activité. Compétences confirmées Vendre une promotion, optimiser ses déplacements.

1993 - 1998 B.T.B (groupe INITIAL) - ATTACHE COMMERCIAL Activité Blanchisserie industrielle pour la fourniture d'articles textiles en location entretien. Mission Conquérir de nouveaux clients. Compétences confirmées Appliquer l'ensemble des techniques de ventes

Langues

- Anglais : lu, parlé, écrit. + Allemand : notions scolaires parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Trésorier association copropriété - Badminton - Voyage - Cinéma.