

Frédéric M. - Né en 1972
37320 Louans
10 ans d'expérience
Réf : 904010942

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

1995 : BTS Commerce International, CCI CHARTRES (28) + 1997 : Diplôme de l'Ecole Supérieure de Gestion et de Commerce, CCI CHARTRES (28) + 2007 : Formation AUTOCAD

Expériences professionnelles

2009

Mars 2008 à ce jour Actibat Interim BTP (Groupe Actual) Commercial Itinérant CA: 1 M€ Effectifs: 2 personnes
 Recherche des besoins et mise en place de solution Négociation des conditions de vente Suivi des comptes clients, présence terrain, conseil et assistance Mise à jour des bases de données Gestion de l'agence

Janv. 2007 à Juillet 2007 JPA Automobile Commercial Sédentaire CA: 1 M€ Effectifs: 4 personnes Recherche des besoins et mise en place de solution Négociation des conditions de vente Suivi des comptes clients, présence terrain, conseil et assistance Mise à jour des bases de données

Déc. 2003 à Janv. 2007 Chapet Distribution / TOLLENS Technico-commercial - Dreux (28) CA: 1 M€ Effectifs: 14 personnes Résultats: CA de 700 K€ et 10% ouverture de comptes Création, gestion et développement d'un portefeuille clients professionnels Prospection auprès des professionnels Recherche des besoins et mise en place de solution Négociation des conditions de vente Suivi des comptes clients, présence terrain, conseil et assistance Conseils techniques

Jan 2003 - Nov 2003 GENERALI / GPA Ingénieur commercial - Tours (37) CA: 2,15 M€ Effectifs: 20 personnes Résultats: CA de 200 K€ et 15% ouverture de comptes Création, gestion et développement d'un portefeuille clients particuliers et professionnels Prospection auprès des particuliers et des professionnels Présentation de la société et entretiens Recherche des besoins et mise en place de solution Négociation des conditions de vente Suivi des comptes clients, présence terrain, conseil et assistance Recherche d'agents commerciaux Formations: Technique et fonctionnel sur les particuliers et les professionnels

Sept 1999 - déc. 2002 PFG / OGF Ingénieur commercial - Tours (37) CA: 5,5 M€ Effectifs: 30 personnes Résultats: CA de 570 K€ et 125% des objectifs Organisation d'obsèques Accueil des familles Recherche des besoins, qualification et mise en place de solution Négociation des conditions de vente Suivi des comptes clients, conseil et assistance Présence sur le terrain, prise de parole et management de la cérémonie Formations: Technique et fonctionnel Jan 1999 - Juin 1999 VERLINDE S.A. Technico-commercial sédentaire commercial - Vernouillet (28) CA: 4 M€ Effectifs: 400 personnes Résultats: CA de 90 K€ Création, gestion et développement d'un portefeuille clients professionnels Création, gestion et développement d'un portefeuille clients grands comptes Traitement des commandes France et Export Prospection auprès d'entreprises prospects et relance des clients Entretiens, recherche des besoins et mise en place de solution Suivi des comptes clients

Atouts et compétences

Vente technique
Prospection
Conseil technique
Marketing
Gestion Client
Gestion de point de vente
(Expert)