

Né le 11/08/1966
51480 Cumières
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1005101131

Technico commercial aciers

Objectifs

encadrement commercial et gestion de nouveaux projet

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

2009 - 2009 :

Vendeur / Vendeuse de verre à la coupe
commercial découpage laser tiv ancenis 44

2008 - 2008 :

Responsable de fusion en métallurgie
adjoint de direction bedel métallerie 22 merdrignac cdd transition du gérant en départ en retraite

2008 - 2008 :

Oxycoupeur / Oxycoupeuse plasma
directeur commercial découpage laser (période d'essai) oxymetal 44 nantes

2007 - 2007 :

Agent / Agente de maîtrise de scierie
firstinox 93 le blanc mesnil responsable du site de production de découpage inox (plasma) responsable assurance qualité création du manuel et mise en place du système qualité. formation du personnel l'assurance qualité certifications respectives iso ed.97 et iso ed . réalisation d'audits chez les fournisseurs. conseiller technique clients sur les utilisations des aciers inoxydables. résolution de problèmes liés la corrosion, choix des aciers et caractéristiques mécaniques. responsable informatique gestion du réseau, du site internet, marketing (opérations informatisées de mailing) , bases de données.

Langues

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

Atouts et compétences

Commerciales et administratives
Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...)
à partir Des fichiers ou de divers renseignements
Déterminer avec précision les besoins du client.

Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison.
Conclure la vente par l'établissement d'un contrat.
Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur (visites d'entretien, règlements, courriers...)
Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents.
Anticiper les besoins de la clientèle potentielle.
Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
Etre à l'écoute des besoins évolutifs des clients.
Se tenir informé des variations des cours du marché.
Négocier avec des interlocuteurs techniques de haut niveau.
Présenter clairement des arguments persuasifs.
Encadrement et motivation d'une équipe
Reporting clair et précis en direction
Connaissance de toute la partie gestion et documentaire France et export
Humaines
Capacité d'encadrement et de motivation d' une équipe.
Tenace et travailleur
Bonne capacité d'analyse
Adaptation et à l'aise avec les différents types de clients (artisans, grand comptes,etc...)

Permis

Permis b

Centres d'intérêts

Sport (monitorat de boxe Française), judo, randonnées. Musique (guitare).Pencak silat FISFO