

Né en 1968
78140 Vélizy
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1009150916

Commercial terrain confirme

Ma recherche

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

Formations

1992 :
deug de droit

1989 :
(service militaire)

Expériences professionnelles

07/2012 :
Responsable environnement et sécurité chantier
prodomo commercial développeur société de prévention & sécurité de chantiers..

2008 - 2012 :
Chargé / Chargée d'affaires BTP
manpower btp chargé d'affaires massy (91) développement du chiffre d'affaires, des parts de marché et de la marge du parc clients prospection. sélection de profils en adéquation avec les besoins des entreprises du bâtiment.

2005 - 2007 :
Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation
cbm animateur des ventes chatillon (92) proposer aux entreprises de plomberie, chauffagistes, ou entrepreneurs du bâtiment tous produits nécessaires leur activité. vente de consommables. réorganisation de la clientèle. développement du ca et de la mb. assurer une prestation technique

2000 - 2005 :
loxam access commercial terrain aulnay (93) commercialiser tous types de nacelles. identifier, quantifier et planifier les différents chantiers en cours pour proposer la nacelle la plus adaptée aux professionnels du btp. interlocuteurs chefs de chantier, conducteurs de travaux et services achats. présenter, démontrer, et faire tester aux clients les différents produits. chercher les compromis proposer une solution de rechange en cas de force majeure (matériel en panne, retard de livraison.) gestion d'un portefeuille de 350 clients.

1997 - 2000 :
Courtier / Courtière en gestion de patrimoine
version inedit paris agent commercial (national) réalisation de 90 brochures publicitaires dédiées proviseur, permettant de présenter son établissement, et ses principales orientations. recherche de financeurs commerçants, fournisseurs, et partenaires locaux et insertion d'encarts publicitaires. g.i.f courtier en assurances

kremlin bicetre (94) prospecter et conseiller les particuliers sur les différents produits d'épargne. planifier et coordonner des sessions de formations (de 3 à 5 personnes) pour contribuer au développement des ventes.

Langues

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

Centres d'intérêts

VTT, Natation.