

Né le 12/04/1981  
**32810 Duran**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1104210917**

## Chef de secteur

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**11/2010 :**

préparation du cpe (diplôme de cambridge m1)

**06/2002 :**

bts tourisme et loisirs par alternance,

**06/2000 :**

baccalauréat économique et social, option anglais.

### Expériences professionnelles

---

**2011 - 2011 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

depuis chef de secteur gms sud ouest cdi gestion d'un portefeuille clients gms épicerie sucrée/frais, vente des produits food de la gamme (objectifs et ca), gagner des parts de linéaires (dn), visibilité des produits, opérations commerciales, bri, publicité. négociation avec les chefs de rayons/centrales d'achats.

**2010 - 2010 :**

Chef / Cheffe de projet en linguistique informatique

amm langues responsable commercial cdi pour une école de langues ventes de formations linguistiques (ce), gestion des appels d'offres, élaborations des propositions commerciales, négociations avec des comités d'entreprises/education nationale. organisation d'évènements commerciaux (salons/publicité).

**2008 - 2008 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

chef de secteur gms, 64/65/40/32/31 cdd gestion d'un portefeuille clients gms épicerie sucrée, +prospection, vente des produits food de la gamme (objectifs et ca), gagner des parts de linéaires (dn), visibilité des produits, opérations commerciales, bri, publicité. négociation avec les chefs de rayons/centrales d'achats.

**2006 - 2006 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

chef de secteur gms, 64/65/40/47 cdi gestion d'un portefeuille clients gms liquides, +prospection, vente des produits de la marque en gms (objectifs et ca), gagner des parts de linéaires (dn), visibilité des produits, organisations d'évènements commerciaux, op, bri, publicité, négociation avec les chefs de rayons/centrales d'achats.

**2004 - 2004 :**

## Ingénieur / Ingénieure en structures aéronautiques en industrie

commercial transport, 64 cdd organisation du transport international de pièces aéronautiques, négociations des frais d'acheminements auprès des transporteurs, répartition des pièces auprès des sous traitants pour assemblage, gestion des appels d'offres. responsable commercial, so cdd vente de contrats liés des inspections techniques (norme iso), gestion d'un portefeuille clients, grands comptes +prospection, gestion des appels d'offres (région aquitaine+international), organisation de salons et d'évènements commerciaux.

## Langues

---

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

## Atouts et compétences

---

INFORMATIQUE/INTERNET :

- Informatique : Très bonne maîtrise (logiciels et périphériques),
- Internet : outil très bien maîtrisé, navigation quotidienne.

## Permis

---

Permis B