Responsable commercial / Technico-commercial

Né(e) en 1976 · 38080 L'Isle d'Abeau · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1107200951

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2006
obtention des certifications amiante, plomb et dpe
1993
niveau bac d

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Négociateur / Négociatrice en immobilier d'entreprise

• depuis responsable commercial société de diagnostic 250 k€ de c.a. en , suivi de mon portefeuille existant (orpi, square habitat, century 21th, etc…), création du service transaction sein de l'entreprise, développement du secteur lyon valence.

2006 - 2006 — Assistant commercial / Assistante commerciale en immobilier

• bureau de contrôles (norisko), 2 postes occupés dans la société depuis responsable de secteur (région est lyon) gestion du portefeuille client (40 agences immobilières, office notarial). développement des réseaux (orpi, guy hoquet, century 21th). appui technique auprès des clients et de l'équipe composée de deux techniciens. formations aux nouveaux produits (gaz, électricité). gestion des plannings de technico commercial (région est lyon) production de diagnostic et développement commercial.

2005 - 2005 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en ravalement de façades auprès des particuliers

• technico commercial (région rhône alpes et auvergne) bureau d'études et de diagnostics (amiante, plomb, états parasitaires, mise en conformité loi de robien, sécurité incendie). visite et sensibilisation auprès des administrateurs de biens dans le secteur de la copropriété et du tertiaire. suivi administratif. • technico commercial (création de poste) ca h .t réalisé 500 k€ société evin / fourniture et pose ascenseur (lyon) conseil et chiffrage auprès des maîtres d'oeuvres (bureaux d'études techniques),des maîtres d'ouvrages (promoteurs immobiliers) et des architectes. appel d'offres (publics et privés)

2004 - 2004 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

• attaché commercial (région rhône alpes) ca h .t 170 k€ ca h .t 240 k€ (+ 30 %) société gavroche (marseille), développement et suivi du portefeuille client (établissements publics),

2002 - 2002

• commercial itinérant société bofrost (meyzieu), prospection en porte porte, prises de commandes,. • gestionnaire de stock société ikea, gestion de stock, organisation des préparations de commandes.

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

• Développement et suivi de portefeuilles clients
• Connaissances des schémas de vente sur appels d'offres (publics et privés)
• Négociation tarifaire (devis fourniture et devis pose)
• Management
• Implication dans le service après-vente
• Collecte, exploitation et ventilation des informations prises auprès de la clientèle

• Respect et suivi de la politique commerciale
• Autonomie et aisance relationnelle

Maîtrise des logiciels WORD, Excel, Outlook.

Loisirs

Loisirs : cuisine, bricolage, ballade, associatif.

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.