commerciale / technico-commerciale

Né(e) en 1971 · 38080 ST ALBAN DE ROCHE · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1111151344

Objectif

stabiliser dans une entreprise

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : entre 1500 et 2000
Secteur : Matériel BTP

Formations

2004
cap peintre et applicateur de revêtement passé chez les compagnons du devoir en candidat libre
1993
bts action commerciale
1991
baccalauréat g1 (secrétariat)
1989
permis b depuis

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en mobile homes auprès des particuliers depuis commerciale indépendante multicartes (immobilier, bâtiment, réseau d'artisan)
2009 - 2009 — Artisan / Artisane peintre en bâtiment
gérante d'une entreprise artisanale de peinture décoration chez logis home st alban de roche .normes certification bleu ciel edf et formatrice pour jeune (15/25 ans) apprentis en tant que peintre et applicateur de revêtement.
2003 - 2003 — Responsable assurance qualité achats en industrie
secrétaire industrielle chez achats pmi bourgoin jallieu
1999 - 1999 — Assistant / Assistante achat
secrétaire achat dans une pme
1994 - 1994
secrétaire achat dans une chaine de magasin de bricolage

Langues

Français (maternelle)

Compétences

COMMERCIAL
ðØ”î–vö6– G ice en immobilier
ðØ”6öÖÖW&6– ÆR BwVâ .—6V R Bv tisan (courtier indépendante)
ðØ”6öÖÖW&6– ÆR –æN— VæF çFR F ç2 ÆR .'F–ÖVç@
ðØ”N•veloppement commercial
ðØ”N•veloppement d'un portefeuille client (particulier et entreprise)
ðØ”VÆ &÷ ation d' une prospection commerciale (clientèle de particulier et entreprise)
ðØ• ise de rendez-vous et organisation de la visite (auprès des particuliers)
ðØ•7V—f’ FR 6Æ–VçN†ÆR BvVçG&W ise et de particulier

ðØ”7.– F–öâ WB N•veloppement de services d'aide à la décision (Home staging, Coaching-déco)
ðØ”6ö÷&F–æ F–öâ FW2 –çFW ventions des corps d'état secondaires en sous-traitance
ADMINISTRATIF™™
ðØ”vW7F–öâ GR W'6öææVÂÂ GR Æ ææ–æy(1/2 personnes)™
ðØ”vW7F–öâ FW2 6† G0, facturation
ðØ”6öç6V–Ç2 WB ÷ ientation auprès d'un public
ðØ•6V7.—F iat courant d'une entreprise
ðØ” æ–Ö F–öâ FR .—Væ–öç2 †V&FöÖ F —&W0
ðØ”vW7F–öâ FW2 6† G2 WB 7V—f’ udgétaire
ðØ•.–F 7F–öâ FR apports
ðØ”`ormatrice auprès de jeunes en apprentissage
ðØ” æ Ç—6R FW2 7Fö0ks des points de vente et de la plate-forme, par fournisseur, et à intervalle régulier
ðØ• assation des commandes en fonction de la politique d'approvisionnement (second-oeuvre)
ðØ”6öÖÐunication à la clientèle des informations techniques sur différents produits
ðØ•.– Æ—6 F–öâ B~—GVFR FV6†æ— VP
ðØ”6öæ6Pvoir un plan de prospection et établir le plan de tournée
ðØ•7V—f’ FR 6öÖÖ æFP
ðØ•&VÆ æ6R 6Æ–VçG0

Loisirs

Sport : natation, ski, initiation sport extrême

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