

Né le 14/02/1966
51480 Venteuil
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1302281712

Responsable commercial

Objectifs

Développer un secteur dans le négoce ainsi que chez des fabricants de remorques.
Améliorer son activité afin d'atteindre les objectifs.
Vendre des produits de qualités, avoir un esprit d'équipe.
La dimension humaine, le service client, représentant un critère aussi essentiel que mon métier pour lequel je vous une véritable passion.
Evoluer dans l'entreprise, collaborer à son développement être performant.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Matériaux de construction.

Expériences professionnelles

2013 - 2013 :

Technico-commercial deviseur / Technico-commerciale deviseuse
technico commercial, isoplas création du fichier clients (02 08 51 10 55).

2012 - 2012 :

Rayonneur / Rayonneuse de roue
responsable commercial, groupe trigano augmentation du ca de 45% sur l'accessoires remorques et vdl.
augmentation du ca de 12% sur les remorques. 31 départements (02 08 10 14 27 28 45 50 51 52 54 55 57 59
60 61 62 67 68 75 76 77 78 80 88 89 91 92 93 94 95).

2010 - 2010 :

Dessinateur / Dessinatrice en menuiserie
vpr, leur menuiseries responsable du ca et de la marge. dégager les moyens nécessaires. connaissance des produits de second oeuvre. fixer les prix de vente. relations clientèles. relations humaines. respect de la confidentialité. autonome et sens de l'initiative. techniciens produits.

2008 - 2008 :

Chef / Cheffe de secteur des ventes
vpr, wurth france responsable du ca et de la marge, dégager les moyens nécessaires, connaissance des produits de second oeuvre, fixer les prix de vente, relations clientèles, relations humaines, respect de la confidentialité, autonome et sens de l'initiative, techniciens produits

2004 - 2004 :

responsable dépôt, gedimat (négoces bois) contrôle et conseil de points de vente, politique achat, responsable du ca et de la marge, dégager les moyens nécessaires, connaissance des produits de second oeuvre, fixer les prix de vente, gestion des stocks, encadrement d'une équipe, recrutement personnel

Langues

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

Atouts et compétences

Mes atouts par rapport au poste proposé : - Encadrement d'équipe.

- Gestion centre de profit.
- Prospection clientèle.
- Proposer solutions techniques selon les besoins.
- Conditions commerciales.
- Gestion structure.
- Gestion des achats.
- Gestion des stocks.
- Responsable du CA et de la marge brut
- Fixation des prix de vente.
- Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale selon les objectifs et de rentabilité économique.
- Connaissance en mécanique générale.
- Prescription produits auprès artisans et des négocios.
- Réaliser des formations techniques
- Réaliser des animations commerciales.
- Suivre chantiers.
- Sens du service client.
- Tempérament de chasseur et de négociateur.
- Capacités à prospector et à ouvrir de nouveaux comptes clients.
- Attrarance pour les métiers techniques.
- Sens du contact et des échanges, bon relationnel.
- Respectueux des engagements.

Permis

Permis Permis B

Centres d'intérêts

Natation

Passionné d'informatique