Né le 22/04/1968
89400 Cheny
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1308211723

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne, dans le Bâtiment.

Formations

2000 Formation commerciale et management I.F.G. Lyon (69)

1989-1994 Bac F3 Sciences et Technologies Industrielles génie
Electrotechnique Lycée Technique Gambetta Paris 19ème

1987 CAP Electrotechnique Lycée Professionnel Champs s/ Marne (93)

Expériences professionnelles

2011-2013
DMS ELECTRONICS Sens (89) - Accessoires de camping-car *Commercial C.A. : 3250 K€ Négoce et équipementier électronique 250 Clients sur la France

2007-2009
AVMT/C.R.I.A. Sens (89)- Engins de travaux publics *Commercial C.A. : 600 k€ Engins de T.P BOBCAT & DOOSAN 60 Clients 89/45/10:

2006-2007
LA CORPO Sens (89), MULLIEZ Chôlet (49) *Commercial C.A. : 550 k€ environ Consommable/blanc médical 210 clients sur 89/10/21

2005-2006
PARAMAT/EUROMEDIS Sens (89) *Responsable commercial C.A. : 480 k€ Consommable médical SENS 89

2004-2005
ARGOS HYGIENE Sens (89) *V.R.P. exclusif C.A. : 250 k€ Matériel de nettoyage Industriel Secteur bourgogne

Atouts et compétences

RELATION COMMERCIALE GRANDS COMPTES ET ENTREPRISES
Plan de prospection, présentation des produits, propositions commerciales.
Suivi des commandes, traitement des réclamations, suivi de la clientèle.
Elaboration des modalités et contrats de vente ou devis.
RELATION TECHNICO-COMMERCIALE
Plan d'action commerciale et de tournée (ciblage, préparation technique)
Etudes de dossiers techniques et chiffrage (devis). Suivi de la clientèle.
Analyse des résultats des ventes et ajustements.
STRATEGIE COMMERCIALE
Elaboration de la stratégie commerciale et plans d'actions annuels.
Elaboration et gestion des budgets correspondants, coordination de

l'activité, des actions et acteurs commerciaux (centrales, distributeurs).

Informatique :
Word, Excel, Internet. (Expert)

Centres d'intérêts

- VTT, audiophile, mécanique, auto et moto