Né le 02/12/1988
69009 Lyon
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1401091114

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010 Bac + 3 - DEES Marketing (Diplôme Européen d'Etudes Supérieures)
+ BACHELOR Marketing en alternance avec le centre de formation
Maestris Clermont Ferrand
2008 - 2009 - Bac + 2 Diplôme BTS MUC en alternance avec le centre de formation
Maestris
2007 : Première année de faculté de droit Université de Clermont Ferrand
Notion de droit et d'économie
2006 : Diplôme baccalauréat série scientifique (S)-Lycée Sévigné St Louis à Issoire

Expériences professionnelles

Mai 2011 à aujourd'hui
Responsable commercial du quart Sud EST de la France en GMS pour la société MAGDA(filière de l'entreprise DUCROS et leader sur le marché des champignons surgelés) Développement du portefeuille client et du CA sur tout le secteur SUD EST. (Négociation en centrale d'achat, gestion des référencements et des opérations régionales ainsi que la DN en magasin sur toutes les enseignes de GMS)

Aout 2010 à Mai 2011
Commercial Chef de secteur GMS pour la société ARVIE Développement des marques Arvie (eau d'Auvergne) Alet et Soria (Eaux des Landes) dans les Hypermarchés et Supermarchés des régions Centre, Auvergne, Limousin et Bourgogne. (visiter la clientèle existante et la développer, trouver de nouveaux contrats clients, placer ou faire placer au mieux les produits en magasin, promouvoir tous les produits de l'entreprise)

Mai 2008 à Juillet 2010
Vendeur au sein du magasin de vêtements Marlboro Classics en Alternance avec le centre de formation Maestris Accueil des clients, ventes, conseils, gestion des stocks et de l'espace de vente

Septembre 2007 à Mai 2008
Agent commercial et responsable de l'agence L'eau et le Feu à Issoire (magasin de vente de matériaux de chauffage, piscines et spas) en alternance avec le centre de formation Maestris Accueil des clients, Ventes, commandes, livraisons, prise de rendez vous et prospection

Atouts et compétences

-capacité relationnelle et aptitude à la vente
-opiniâtreté et patience
-capacité de gérer de lourdes responsabilités -résistance, dynamisme, convivialité
-bonne allure générale (Expert)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Sport (pratique de la boxe anglaise, rugby, randonnée nature), musique, Informatique, Voyage