Né le 05/11/1985
- -
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1401231119

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2007 - 2010 Ecole supérieure de commerce de Montpellier, Bac + 5 visé, Grade Master 2 spécialisation Négociation/Vente.
2004 - 2007 Diplôme de l'école de gestion et de commerce méditerranéen by Euromed campus Bastia, Diplôme Bac +3 visé Licence.
2004 Baccalauréat Economique et Social au lycée Giocante de Casabianca à Bastia

Expériences professionnelles

Septembre 2013 - aujourd'hui
SARL TMT Construction maisons individuelles et métalliques Etude préalable du projet Consultation entreprises Estion planning, tableau de bord Contrôle des travaux Reception des travaux Gestion des situtations conflictuelles

Juin 2011 - janvier 2012
NATIXIS Financement (banque) Assurer le recouvrement amiable des dossiers de crédit (apporter des solutionsdurables) Gestion et développement du fichier clients Suivi et gestion d'un portefeuille clients Négocier les meilleures solutions pour les clients Fidéliser de la clientèle

Mai 2010 - mai 2011
PROJECO Chargé d'affaires (Courtier en énergie renouvelable) CDI Gestion et développement du fichier clients Développement commercial local et national (particuliers et professionnels, exploitants agricoles, investisseurs, mairies…) Suivi du processus de vente (relance clients, devis….bon de commande) Préparation et mise en place de salons, foires Borgo (Corse)

2009
V1 Groupe Responsable Commercial (Support de communication) Gestion et développement du fichier clients grands compte national Développement commercial local (collectivités locales, mairies…grand compte, services marketing et CE) Suivi du processus de vente (relances clients, devis….bon de commande…) Actions de marketing direct, Web marketing, relations clients Montpellier

2007
AGF Finance Assistant conseiller financier Réalisation d'opérations de communication : Organisation en amont et en aval de toutes les conférences, mise en oeuvre d'une base de données prospects et clients, appels et relances téléphoniques, recherche de salles, prise de rendez vous téléphonique. Vente, négociation de contrat client. Participation aux réunions de la direction, des inspecteurs des ventes et conseillers pour les réalisations des objectifs. Bastia (Corse) Natural Tech Assistant directeur (BTP) 2006 Diagnostic Financier : compte de résultat, capacité d'autofinancement, bilan fonctionnel. Etude de la concurrence : comparaison des produits, tarifications, promotions, communication, agencement et rangement des rayons et aménagement intérieur. 2 mois, Bastia, Corse

Langues

- Anglais : Courant/ Arabe : Courant/ Espagnol : Niveau Intermédiaire parlé: scolaire / écrit: notions

Permis

Permis B + véhicule

Centres d'intérêts

- Pratique du Football en club au niveau semi professionnel Etoile Filante Bastiaise CFA