Né le 30/05/1976
83260 La Crau
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1408250913

Attaché commercial extérieur

Objectifs

- Exploiter et développer mes acquis ainsi que mes atouts personnels au sein d'une équipe dynamique.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

-CAP Vente Action Marchande.
-BEP Vente Relation Clientèle.
-Formation interne (techniques de vente) Castorama.
-Expérience de 16 ans dans le commerce.

Expériences professionnelles

Mars 2014 à Juin 2014
Chargé d'affaire à Plomberie Grange

Aout 2013 à Décembre 2013
Chauffeur Livreur à GLS au Arcs.

Depuis Octobre 2011 au 16 Juillet 2012
Attaché Commercial Extérieur Brossette (agences de La Valette et de Toulon.)

Aout 2010 à Octobre 2011
Responsable de magasin Brossette Toulon.

Juillet 2007 à Juillet 2010
Adjoint au responsable de magasin VIAL menuiserie La Garde. 2005 : Responsable de rayon sanitaire, plomberie, électricité :magasin Weldom Hyères. 2004 : Responsable de rayon électricité, outillage, sanitaire : magasin Bricomarché Solliès-Pont. Juillet 2001 à Janvier 2004 : Vendeur rayon jardin puis Responsable de rayon Aménagement (carrelage, revêtement de sol, cuisine, plomberie, sanitaire).Castorama Chambéry. 2001 : Attaché Commercial Extérieur Brossette Chambéry. Septembre 1999 à 2001 : Vendeur au rayon peinture puis Chef de rayon carrelage/Bâtiment La Boite A Outils à Chambéry (Groupe SAMSE). Septembre 1997 à Juillet 1999 : Vendeur magasinier puis Attaché Commercial Extérieur Brossette Aix-les-bains.

Atouts et compétences

Vente :
Recherche et développement de nouveaux clients
Négociation avec les fournisseurs

Gestion et Management d'une équipe :
Suivi et amélioration du résultat d'exploitation
Gestion d'un comptoir de vente

Mise en avant des produits :
Organisation et mise en avant des promotions
Gestion des livraisons

Elaboration des plans d'action de vente des nouveaux produits :
Gestion et amélioration du chiffre d'affaire
Gestion des stocks et du réapprovisionnement

Suivi du portefeuille clients :
Mise en place d'une dynamique commerciale
Organisation et gestion de l'inventaire annuel (Expert)

Permis

Permis B