Né en 1972
75010 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1410152213

Technico commercial sedentaire

Ma recherche

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

Formations

2003 : Formation de Commerce International au Centre de Techniques Internationales (92)
1990 : Maîtrise de L.E.A. Anglais - Espagnol - option Affaires et Commerce à la Sorbonne (75)
1986 : I.U.T. de Techniques de Commercialisation à Saint Denis (93)

Expériences professionnelles

2013 à ce jour
Technico-commercial sédentaire - Schlumberger SA - Energie et Environnement Coordonner le déroulement des commandes clients Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation Portefeuille de 30 clients - CA : 7 M€ - Résultat : Progression de 35 % du CA

2011 / 2013
Technico-commercial sédentaire - Tokheim SAS - Equipements électroniques et logiciels Analyser les cahiers des charges et proposer les solutions adaptées aux besoins Relancer les devis et réajuster les niveaux de prix Portefeuille de 130 clients - CA : 6 M€ - Résultat : Hausse + 5 % du CA

2008 / 2010
Chargé d'affaires - Technofrance - Energie, Environnement, Pétrole et Gaz Superviser l'intégralité des projets jusqu'à la facturation Portefeuille de 100 clients - CA : 12 M€ - Résultat : Progression + 5 % du CA

2007 / 2008
Commercial - La Torre - Textile Informer la clientèle Portefeuille de 50 clients - CA : 1 M€ - Résultat : Hausse + 5 % du CA

2005 / 2006
Chargé de clientèle Export - Kdi Export - Groupe Klockner - Sidérurgie Consulter et sélectionner les fournisseurs Portefeuille de 300 clients - CA : 25 M€ - Résultat : Hausse + 10 % du CA 2004 / 2005 : Commercial France et Export -Tétrachim - Chimie Réapprovisionner les produits Portefeuille de 140 clients - CA : 1 M€ - Résultat : Augmentation + 10 % du CA 2002 : Commercial Export - Py Systems - Télécommunications, informatique et bureautique Cibler et prospecter les clients potentiels Portefeuille de 150 clients - CA : 1 M€ - Résultat : Augmentation + 15 % du CA 1990 / 2001 : Technico-commercial sédentaire France et Export - Starval Thyssen SA - Métallurgie Fixer les barèmes personnalisés Gérer la relation client et résoudre les litiges Portefeuille de 300 clients - CA : 4 M€ - Résultats : Développement + 40 % du CA Réduction de 20 % des coûts logistiques

Atouts et compétences

Prospecter, développer et suivre le portefeuille clientèle
Négocier, gérer les contrats et les appels d'offres et établir les offres
Expliquer et mettre en avant les avantages des produits et services
Fidéliser la clientèle et assurer la veille concurrentielle
Identifier et qualifier les besoins

Assurer l'interface entre les fournisseurs, la clientèle et l'entreprise

Oscar, AS 400, Sage, Apisoft, Outlook, Word, Excel, XP Pro, Vista (Expert)

Centres d'intérêts

- Organisateur et animateur de sorties culturelles espagnoles, membre d'une association culturelle anglophone, danse, yoga