Technico Commercial Sedentaire

75010 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1410152213

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2003
formation de commerce international centre de techniques internationales (92)
1990
maîtrise de l.e.a. anglais espagnol option affaires et commerce la sorbonne (75)
1986
i.u.t. de techniques de commercialisation saint denis (93)

Expériences professionnelles

2013 - 2013 — Employé commercial / Employée commerciale sédentaire

technico commercial sédentaire schlumberger sa energie et environnement coordonner le déroulement des commandes clients garantir l'efficacité du service de la signature l'installation portefeuille de 30 clients ca 7 m€ résultat progression de 35 % du ca

2011 - 2013 — Commercial / Commerciale sédentaire

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 / Chargée d'affaires BTP en génie climatique et énergétique

chargé d'affaires technofrance energie, environnement, pétrole et gaz superviser l'intégralité des projets la facturation portefeuille de 100 clients ca 12 m€ résultat progression + 5 % du ca

2007 - 2008 — Commercial / Commerciale technique

commercial la torre textile informer la clientèle portefeuille de 50 clients ca 1 m€ résultat hausse + 5 % du ca

2005 - 2006 — Attaché commercial / Attachée commerciale export

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 / commercial france et export tétrachim chimie réapprovisionner les produits portefeuille de 140 clients ca 1 m€ résultat augmentation + 10 % du ca 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 / 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

Langues

Français (maternelle)

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

Loisirs

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

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.