

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

Technico commercial sédentaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le 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 :

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 équipements 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 kloekner 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 prospector 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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

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

Centres d'intérêts

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