Né le 07/07/1968
83520 Roquebrune Sur Argens
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1411270958

Technico-commercial

Objectifs

- évoluer au sein d'une entreprise et relever les challenges

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

BAC -G3
TOIEC

Expériences professionnelles

20/03/2017 au 20/09/17
Responsable Commercial Régional - QOWISIO (activité programmation informatique -internet de l'objet connecté) 23 départements *Développement et implantation usage nouvelles technologies de services innovants auprès décisionnaires (bailleurs sociaux, prestataires de services) Objectifs 90 rendez-vous Résultats 78 rendez-vous 7 projets signés

Janvier 2016 – Décembre 2016
Responsable Commercial Régional - DKV (activité administratif et soutien aux entreprises -services financiers) 22 départements *Optimiser les couts et dépenses clients, analyse itinéraire trajets - Carte Gasoil, Télépéage, récupération de TVA (transports routiers et fédérations) Objectifs 11 ouvertures comptes Résultats 18 ouvertures de comptes et 1 accord cadre FNTR 06 signé (potentiel de 4M€ CA)

Juin 2005 – Décembre 2015
Technico-Commercial - EUROPLIAGE (activité fabrication de produits métalliques et services aux industries métallurgiques) *Vente et Commercialisation de Prestations et Produits (pliage, laquage, découpe laser, portes blindées architectes, bureau d'études, pme-pmi, BTP) CA réalisé 2005 1 195 000 K€ CA 2015 2 497 500 K€

Mai 2000 - Juin 2005
Chef de secteur - Domaine du THOUAR (activité culture de la vigne) Secteur géographique PACA - Angleterre / Danemark *Développement du CA et part de marché sur les hypermarchés et acheteurs étrangers *Interlocuteur privilégié : chefs de rayons et directeurs de magasins *Négociation et implantations des produits /Animation commerciale

Février 1996 – Mai 2005
Responsable Animation - Guide Conférencier - Club de Vacances, Hôtel de luxe *Animation sportive et soirée (cabaret, spectacle, DJ) *Accompagnement et Visites guidées Région PACA

Mars 1991 – Mars 1995
Négociateur Immobilier - agence n°1 (activité agence immobilière) *Rechercher et estimer des biens immobiliers à vendre ou à louer. *Assurer la promotion de ces biens auprès d'acquéreurs potentiels. *Effectuer des visites avec une clientèle ciblée *Montage des dossiers de Prêts

Langues

- Francais / Italien Bilingue / Anglais Professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commerciales
- Constituer et fédérer un réseau de partenaires
- Implanter et maximiser l'image de l'entreprise, des services auprès de clientèles ciblées
- Optimiser les secteurs attribués
- Développer le CA et part de marché
- Proposer des solutions et services de l'Entreprise auprès décisionnaire

Gestion
- Planifier des opérations de prospections
- Gérer la relation commerciale en fonction de la politique définie
- Responsable de l'ensemble de l'offre commerciale (offres, suivi clientèle, signature protocole accords groupement, syndicat…)
- Centraliser les informations terrains via un reporting hebdomadaire
- Gérer les litiges et contentieux.
- Travailler en binôme avec le support technique de son secteur

Informatique
* SAP *ODOO
* HUBSPOT * WEBEX
* WORD/EXCEL
* OUTLOOK (Expert)

Centres d'intérêts

- Pratique taekwondo niveau 1er keup jogging