Representant Commercial / Responsable de secteur

77178 Oissery · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1501301744

Objectif

Expertise des produits sidérurgiques et fournitures industrielles
Clientèle : tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : pas de mobilité

Rémunération : a étudier

Secteur : Services Commerciaux

Expériences professionnelles

2012 - 2014 — Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels

représentant commercial dept 78 92 93 95 fmp fers et métaux de paris clientèle tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur, maçons création et développement d'un portefeuille clients. (150 clients actifs) vente de produits sidérurgiques prescription de la gamme hussemann en bureau prospection sur chantier des gammes produits béton

2010 - 2012 — Responsable pôle clients

responsable commercial idf apega akustike 91 lisses traitement acoustique secteur industriel création et développement d'un portefeuille clients. (80 clients actifs) encadrement du pole production apega. (5 personnes) suivi des réalisations des agents en province négociation achats fournisseurs montage technique sur chantier

1998 - 2010 — Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels

représentant commercial dept 91 94 groupe kdi clientèle tôlerie, chaudronnerie, charpenterie métallique, serrurerie, revendeur vente de produits sidérurgiques et fournitures industrielles participation active dans l'élaboration du budget secteur et suivi des réalisations kdi hardy 93 aubervilliers / résultat dept. 91 94 augmentation de la marge brute dégagée + 7% an kdi nozal 93 aubervilliers / résultat dept. 93 94 augmentation de la marge brute dégagée + 4% an kdi cm. grands comptes /

1993 - 1998 — Technicien / Technicienne distribution en eau potable

responsable de secteur saur groupe bouygues 77 nemours service de distribution et d'assainissement des eaux encadrement des équipes chantier (22 personnes) suivi quantitatif des stations de pompage

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Animation, Développement, Contrôle des compétences de la Force Commerciale
Respect des objectifs Qualité et Commerciaux
Recrutement et intégration des collaborateurs
Définitions des objectifs individuels, accompagnement terrain
Analyse des marches clients et prospects, veille concurrentielle
Suivi et analyse des lignes budgétaires, reporting, suivi des encours clients
Prospection chantiers et bureaux d'études, prescription, fidélisation de la clientèle
Vente court et long terme
Réalisation de prestation d'études techniques en conception
Conclure chiffrages et négociations, gestion des litiges clients

Informatique

Outil PC Pack office, GRC et différents logiciels

Permis

permis B

Loisirs

ACTIVITES EXTRAPROFESSIONNELLES
Depuis 2013
Membre des Jury
BTS MUC et NRC
BAC Professionnel
Lycée Jean Rose de Meaux

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