

77178 Oissery
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1501301744

Représentant commercial / responsable de secteur

Objectifs

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

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les 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 husseman en bureau prospection sur chantier des gammes produits béton

2010 - 2012 :

Responsable pôle clients
responsable commercial idf apeg akustike 91 lisses traitement acoustique secteur industriel création et développement d'un portefeuille clients. (80 clients actifs) encadrement du pôle production apeg. (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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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 permis B

Centres d'intérêts

ACTIVITES EXTRAPROFESSIONNELLES

Depuis 2013

Membre des Jury

BTS MUC et NRC

BAC Professionnel

Lycée Jean Rose de Meaux