Technico - Commercial

58640 Varennes-vauzelles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1504140558

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

1990 - 2012 — Conducteur / Conductrice de couverturières

servet duchemin prolians nevers cadre technico commercial et responsable département produits métallurgiques, bardage, couverture métallique, clôture, produits inox, aluminium, caillebotis. c.a du département géré 3500k€ annuel.

1989 - 1990 — Attaché commercial / Attachée commerciale en matériaux industriels auprès des entreprises

groupe anjac technico commercial semi produits plastique, composites, portes lanières, portes sectionnelles, peintures techniques. visite clientèle sur 3 départements / suivi clientèle, développement du secteur et prospection terrain. clientèle ciblée secteur industriel, métalliers et btp

1987 - 1989 — Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en affaires industrielles

mj80 technico commercial biens équipement industriel (plate forme de stockage et équipement atelier) visite clientèle sur 5 départements / suivi clientèle, développement du secteur et prospection terrain.

1985 - 1987 — Conseiller / Conseillère en assurance vie

gan assurance vie attaché d'inspection vente b c vente contrats assurance vie placement retraite particuliers / formation et recrutement de l'équipe.

1982 - 1984 — Monteur / Monteuse en chauffage

forclum dessinateur projeteur chauffage assistant de conducteur de travaux / relevé installation et mise en place sur plan

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

COMMERCIAL
Développement secteur géographique, prospection nouveaux clients sur le terrain, maintien partenariat avec clientèle existante, développement chiffre d'affaire et marge brute, veille concurrentielle, identification des besoins du client en lui apportant pleine satisfaction dans la préconisation du produit.
Etablissement des offres de prix, négociations commerciales et mise en avant des accords cadres.
Clientèle ciblée : Secteur Artisanat, Bâtiment, Collectivités, Industrie, PME-PMI, Travaux publics.
Négociation avec fournisseurs.
Gestion des conditions commerciales clients.

MANAGEMENT
Management de 3 préparateurs de commandes et 2 attachés commerciaux sédentaires.
Accompagnement sur le terrain des commerciaux.
Animation logistique de 3 Chauffeurs livreurs : organisation de tournées de livraison en fonction du secteur, point sur le déroulement des livraisons.
Formation produits de l'équipe force de vente et clientèle.
Gestion des stocks.
Gestion des litiges et recherche de solutions.

Word, Excel, Internet, AS400

Permis

Permis B

Loisirs

Sport, Vélo, Mots Fléchés

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