Commercial Auprès Des Professionnels

Né(e) en 1966 · 56400 Pluneret · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1506010016

Objectif

Atteindre les objectifs commerciaux fixés par la Direction et pouvoir évoluer vers un poste à responsabilité.

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bretagne
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

01/2010 - 04/2013 — Responsable programme réhabilitation immobilière

entreprise tac. activité réhabilitation dans le bâtiment. responsable régional. départements 22, 29, 35, 44, 49, 53, 56 et 85. prospection/fidélisation/prescription (architectes, maîtres d'oeuvre, syndics de copropriétés, bureaux d'études, services techniques, artisans, particuliers). gestion des appels d'offres, métrés, devis, commandes, facturations, plannings chantiers. management, recrutement, formation produits et techniques des applicateurs.

01/2009 - 06/2009 — Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale en assurances

entreprise asturienne (point p). activité négoce spécialiste en matériaux de couverture. chargé de missions. départements 22, 29, 35, 37, 44, 49 et 56. management des forces de vente de 9 agences 15 commerciaux. accompagnement terrain, organisation et gestion des tournées. mises en place tournées duo fournisseurs, journées techniques, challenges commerciaux, formations produits et techniques de ventes, plan de vente et stock ardoises. prospection, ouvertures de comptes nouveaux clients et prises de commandes sur secteur 29.

07/1997 - 11/2008 — Collaborateur commercial / Collaboratrice commerciale en assurances

entreprise lariviere. activité négoce spécialiste en matériaux de couverture. responsable de secteur. . agences pluvigner lorient et pontivy. gestion commerciale et administrative d'une agence, pluvigner, 11 personnes, ca 7,5 m€. responsable de l'animation commerciale des agences de lorient, 7 personnes, ca 4,5 m€ et pontivy, 7 personnes, ca 4 m€. management 25 personnes . management des forces de vente 2 responsables d'agence et 4 commerciaux. mise en place des outils de pilotage commercial et suivi de leur utilisation. optimisation des moyens logistiques et des stocks. en charge de la formation produit. responsable d'agence. . agence quimper. gestion commerciale et administrative d'une agence, 11 personnes, chiffre d'affaire 6m€. management des forces de vente 2 commerciaux. progression du ca +33% en 3 ans. 6ème agence sur 110 en termes de résultats. agence pilote et créatrice pour la mise en place des halles d'accueil (self service/show room) du groupe larivière. technico commercial. . agences quimper, vannes, pluvigner. gestion d'un portefeuille de clients professionnels, fidélisation, prospection, prescription. 1er vendeur du groupe larivière en catégorie produit ardoises naturelles sur l'année . dépassement des objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de clients mouvementés.+15% annuel.

11/1989 - 06/1997 — Agent / Agente de promotion des ventes

entreprise pinault. activité négoce généraliste en matériaux de constructions. technico commercial. . agence plougoumelen (56). gestion d'un portefeuille de 140 clients professionnels, fidélisation, prospection, gestion des commandes et des stocks produits couverture. progression du ca de + 35% sur la période effectuée. vendeur interne/comptoir. . agence sarzeau (56). vendeur comptoir, accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de professionnels et de particuliers. vendeur en libre service. . agence plougoumelen (56). vendeur en libre service, secteur décoration, accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de professionnels et de particuliers. gestion des commandes et mise en place en rayon des produits.

11/1984 - 10/1989 — Vendeur / Vendeuse en équipement de la maison

société saint maclou. activité vente tapis, moquette, sol plastique. vendeur conseil/vendeur magasinier/ magasinier. agences ploeren, saint brieuc. accueil, conseil et vente auprès d'une clientèle de particuliers. mise en place des produits en rayon.

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Management, animé par le commerce, la négociation, force de proposition.
Dynamisme, conquérant, goût pour les résultats, aisance relationnelle.
Autonome, sens de l'organisation et du service client. intègre vis à vis de mon employeur

Loisirs

Vie associative Club de football, fonctions exercées: joueur, éducateur, entraineur sénior du club, président.
Musique batterie (instrument).

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