

Né en 1972
34080 Montpellier
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1512030643

Technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2014 :

formation management niveau 3 afpa

1988 :

bts action commerciale idrac montpellier

1985 :

brevet technicien agricole (formation adulte 1 an) lycée bonnefont brioude (haute loire dpt 43)

Expériences professionnelles

2015 - 2015 :

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale

technico commercial france eco avenir 34000 montpellier

01/2003 - 04/2013 :

Mécanicien / Mécanicienne en motoculture

technico commercial galloy motoculture 34000 montpellier

01/1989 - 12/2003 :

Exploitant / Exploitante agricole en maraîchage

gérant exploitant agricole earl vallee de la serre 12000 coussergues

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Gestion administrative :

♦ Renseigner des tableaux de suivi, reporting, rédaction de compte-rendu de visite,

♦ Réaliser des actions commerciales, notamment auprès du portefeuille de clients (phoning, mailing...)

♦ Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs,...)

♦ Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements

♦ Effectuer le suivi de la clientèle (opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction, ...)

♦ Elaborer les devis et factures

Communication :

- Interne : Accueillir clients : particuliers et professionnels,
Identifier des besoins,
Informer les collaborateurs des autres services sur les différents produits,

- Externe : Négocier avec les fournisseurs (prix, quantités, délai...),
Trouver de nouveaux produits,
Mailing, phoning,

Commercialisation :

- Prospecter une clientèle d'entreprises utilisatrices afin de présenter et de vendre des produits selon les objectifs commerciaux de la structure

- Concevoir d'un plan de prospection et établir le plan de tournée, recherche de nouveaux clients,

- Argumentaire, négociation, conclusion de la vente

- Participation au développement du potentiel commercial de la structure : merchandising, fidélisation

- Présentation, démonstration et conseil technique du produit auprès d'une clientèle de particuliers et professionnels

- Développement des ventes d'accessoires et de services associés

- S'adapter à la demande et proposer des solutions au client

- Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles

Encadrement : □

- Gestion d'une équipe de 4 à 6 personnes,

- Définition des objectifs de l'équipe,

- Gestion des plannings,

Bureautique :

- Utilisation de Word, Excel et de logiciels internes à l'entreprise

Permis

Permis B