Technico-commercial

Né(e) en 1972 · 34080 Montpellier · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1512030643

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : 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 (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

Gestion administrative :
&f Renseigner des tableaux de suivi, reporting, rédaction de compte-rendu de visite,
&f Réaliser des actions commerciales, notamment auprès du portefeuille de clients (phoning, mailing...)
&f Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs,…)
&f Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
&f Effectuer le suivi de la clientèle (opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction, ...)
&f Elaborer les devis et factures

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

&f Externe : Négocier avec les fournisseurs (prix, quantités, délai…),
Trouver de nouveaux produits,
Mailing, phoning,

Commercialisation :
&f Prospecter une clientèle d'entreprises utilisatrices afin de présenter et de vendre des produits selon les objectifs commerciaux de la structure
&f Concevoir d'un plan de prospection et établir le plan de tournée, recherche de nouveaux clients,
&f Argumentaire, négociation, conclusion de la vente

&f Participation au développement du potentiel commercial de la structure : merchandising, fidélisation
&f Présentation, démonstration et conseil technique du produit auprès d'une clientèle de particuliers et professionnels
&f Développement des ventes d'accessoires et de services associés
&f S'adapter à la demande et proposer des solutions au client
&f Mener des actions commerciales lors de manifestations évènementielles

Encadrement :•
&f Gestion d'une équipe de 4 à 6 personnes,
&f Définition des objectifs de l'équipe,
&f Gestion des plannings,

Bureautique :
&f Utilisation de Word, Excel et de logiciels internes à l'entreprise

Permis

Permis B

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