

Né en 1975
92000 Nanterre
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1602220758

Cadre commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2014 :
formation rge (economie d'energie dans le bâtiment)

1998 :
bts action commerciale ecole greta tertiaire maison alfort (94)

Expériences professionnelles

2005 - 06/2015 :
Store manager
gérant de la sarl store et ouverture 92 (affilié groupement monsieur store) nanterre (92) chiffre d'affaires 2 m€

2002 - 2004 :
Chef / Cheffe de groupe publicité
responsable communication surcouf (groupe ppr) paris (75) □ gestion des opérations de communication (négociation d'opérations, mise en avant produit) □ animation micro d'une surface de vente de 10 000 m² □ encadrement de 3 personnes

2000 - 2002 :
Employé / Employée de rayon informatique
responsable secteur surcouf (groupe ppr) paris (75) □ animation d'une équipe de 10 15 vendeurs en surface spécialisée de matériel informatique

1999 - 2000 :
Vendeur / Vendeuse en revêtement de mur, sol
animateur des ventes syntilor (groupe blanchon) région parisienne □ vente et démonstration de produits pour le bois, métal et sol

1998 - 1999 :
Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
technico commercial sarl store ouest (affilié groupement monsieur store) magnanville (78) □ vente de stores, volets, fenêtres, portes et automatismes vendeur spécialisé en alternance rotin de pince vente ormesson (94) □ vente de produits de décoration et meubles haut de gamme et sur mesure

Langues

Atouts et compétences

Commercial :

 Prospection auprès d'artisans-commerçants, collectivités, architectes et particuliers
 Gestion commerciale du client (vente, suivi livraison, suivi technique et service après-vente)
 Mise en place d'animation commerciale (communication, mailing, presse, animation point de vente)
 Développement du Chiffre d'Affaires, de la Part de Marché du secteur, du Panier client
 Référencement de nouveaux fournisseurs (membre commission GIE MONSIEUR STORE)

Technique :

 Connaissance technique sur le store extérieur et intérieur, pergola, volet roulant/battant, fenêtre et porte d'entrée PVC/bois/aluminium, porte blindée, porte de garage et portail, automatisme
 Analyse de faisabilité chantier et prise de côtes de fabrication
 Passation de commandes chez les fabricants (logiciel WinPro...)
 Installation de produits et résolution technique de service après-vente
 Création de produit spécifique pour adaptation à la demande client

Gestion d'entreprise :

 Crédit et Développement de point de vente (1 dans le 92, 2 dans le 78)
 Recrutement et management d'une équipe de 15 personnes : commerciaux, techniciens-installateurs, personnel administratif
 Gestion sociale et financière
 Relation Banques / Fournisseurs
 Suivi comptable en relation avec l'expert-comptable

Permis

Permis A, Permis B et BC

Centres d'intérêts

Activités aéronautiques (planneur, parapente)

Activités nautiques (voile, natation)

Vélo (route et VTT)