

Né en 1967

--
0 à 1 an d'expérience

Réf : 1604051229

Attaché commercial

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

2014 - 2015 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
pgatp (concessionnaire matériels tp case, ammann, bell) attache commercial formation et accompagnement des commerciaux en clientèle . négociation des accords tarifaires case construction et pgatp. suivi et ventes directes chez les grands comptes régionaux vente machines neuves et occasions promotion contrats d'entretien mise en place fichier clients crm collaboration étroite avec la captive du constructeur négociation tarifaires avec les équipementiers

2006 - 2014 :

Chef / Cheffe des ventes pièces de rechanges et accessoires de véhicules
volvo construction équipement europe attache commercial prospection et organisation conquêtes et reconquêtes clients vente de 80 machines neuves par an. et 20 occasions suivi et ventes chez les key accounts idf . suivi et ventes directes auprès des grands comptes nationaux . promotion de tous les services du constructeur (cer et financements)

2005 - 2006 :

Chef / Cheffe des ventes de véhicules
saga mercedes vi commercial vi/vul/vo (départements 85/49) vente véhicules neufs et occasions (200) suivi et mise en place fichier, organisation de la prospection suivi clients (relationnel, sorties , voyages)

1992 - 2005 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
man camions et bus s.a attache commercial grands comptes (/) suivi des grands comptes nationaux et protocoles. ventes directes, vente coordonnées. animation réseaux indépendants et intégrés. directeur régional des ventes (/) animation de l'équipe régionale des ventes de 3 succursales, 1 concessionnaire et de 3 agents (30 collaborateurs). directeur de la succursale man nord/picardie lille (/) création de la succursale de valenciennes. ventes de véhicules 300 neufs et 100 occasions par an. encadrement de l'équipe commerciale/ sav/prá (40 collaborateurs). gestion des budgets frais généraux .

1985 - 1992 :

ets ledun concessionnaire man camions nord pas de calais chef des ventes management de l'équipe commerciale. négociation tarifaire et volume avec le constructeur . commandes et négociation tarifaire avec les différents partenaires et fournisseurs . ventes directes auprès des grands comptes régionaux . ventes et suivi des protocoles et accords cadres chez les grands comptes nationaux. commercial prospection et vente de toute la gamme man camions (80 100 par an) mise en place fichier clients

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Management de L'équipe commerciale.
- Négociation tarifaire et volume avec le constructeur .
- Commandes et négociation tarifaire avec les différents partenaires et fournisseurs .
- Ventes directes auprès des grands comptes régionaux .
- Ventes et suivi des protocoles et accords cadres chez les grands comptes nationaux
- Prospection et vente de toute la gamme MAN camions (80 à 100 par an)
- Mise en place fichier clients
- Encadrement de l'équipe Commerciale/ SAV/PRA (40 collaborateurs).
- Gestion des budgets frais généraux
- Suivi des grands comptes nationaux et protocoles.
- Ventes directes, vente coordonnées.
- Animation réseaux indépendants et intégrés
- Vente véhicules neufs et occasions
- Suivi et mise en place fichier, organisation de la prospection
- Suivi clients (relationnel, sorties , voyages)
- Prospection et organisation conquêtes et reconquêtes clients
- Vente de 80 machines neuves par an et 20 occasions
- Suivi et ventes chez les Key-Accounts IDF .
- Suivi et ventes directes auprès des grands comptes nationaux .
- Promotion de tous les services du constructeur (CER et financements)
- Formation et accompagnement des commerciaux en clientèle .
- Négociation des accords tarifaires Case Construction et PGATP.
- Suivi et ventes directes chez les grands comptes régionaux
- Vente machines neuves et occasions
- Promotion contrats d'entretien
- Mise en place fichier clients CRM
- Collaboration étroite avec la captive du constructeur
- Négociation tarifaires avec les équipementiers

Permis

Permis B/C/C1/D/E et Moto