

Né le 10/01/1986
44170 Treffieux
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1604221018

Charge d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2010 :

/ sapeur pompier volontaire, formation initial, jsp (jeunes sapeurs pompiers)

2009 :

bts commerce nrc option management (vae)

2008 :

bep/bac commerce (vae)

Expériences professionnelles

2012 - 2016 :

Responsable de magasin de détail

bricomarché m2 (commerce de détail) ca 4.5 m€ 28 salariés responsable de rayons (électroportatifs, outillage, quincaillerie, cuisine et aménagements) prendre en charge et conseiller les clients réaliser les devis et les dossiers financements gérer les rayons, stocks et sav, commander les produits

2011 - 2011 :

Vendeur / Vendeuse en produits multimédia

universat l'écran du monde (vente domicile) ca 5.5 m€ 45 salariés commercial vendre des produits multimédia (tv, hifi, informatique ...) fidéliser des clients (visite annuel) proposer des financements, extensions de garantie et accessoires

2011 - 2011 :

Menuisier poseur / Menuisière poseuse de fermetures

tecnilogis (vente de menuiserie domicile,) ca 5m€ commercial en ouverture proposer des éléments d'ouverture (porte et fenêtre) (en porte porte et rendez vous) suivre et fidéliser des clients

2007 - 2010 :

m numeric (vente domicile) ca 3m€ directeur d'agence commerciale (30 commerciaux) recruter et former les nouveaux commerciaux accompagner les commerciaux sur le terrain (porte porte et sur rendez vous) réalisation de financement gérer les équipes commerciales (répartition des secteurs géographique) responsable d'une équipe de commerciaux (7 commerciaux) vendre des produits multimédias (porte porte et sur rendez vous) réaliser les dossiers de financements

2006 - 2006 :

rennes sécurité service (commerce de gros) ca 2m€ 30 salariés technico commercial vendre et conseiller sur nos produits et nos services vérifier et poser le matériel incendie / nantes construction (promotion immobilière) ca 16m€ 55 salariés commercial vendre sur plan des maisons clé en main (france et étranger) effectuer les déplacements en france et l'étranger (suivi de chantier et accueil du client pour réception de travaux finis)

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Responsable de rayons

(Électroportatifs, outillage, quincaillerie, Cuisine et Aménagements)

-Vendre des produits multimédia (tv, hifi, informatique ...)

-Fidéliser des clients (visite annuel)

-Proposer des financements, extensions de garantie et accessoires

-Proposer des éléments d'ouverture (porte et fenêtre)

(En porte à porte et rendez-vous)

-Suivre et fidéliser des clients

-Recruter et former les nouveaux commerciaux 2 ans

-Accompagner les commerciaux sur le terrain (Porte à porte et sur rendez-vous)

-Réalisation de financement

-Gérer les équipes commerciales (répartition des secteurs géographique)

-Réaliser les dossiers de financements

-Vendre sur plan des maisons clé en main (France et Etranger)

Permis

Permis C, Permis B et A