

Né en 1977
11100 Narbonne
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1607141051

Commercial b to b

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

09/2015 - 02/2016 :

Vendeur / Vendeuse de caravanes et camping-car
responsable commercial france en camping cars chez toorent/netolidays narbonne, 15 salariés, ca 4m€ réseau national de locations, gestions locatives et ventes de camping cars. restructuration du service commercial (2 vendeurs et 2 télépro). ventes 15 camping cars vendus pour 800k€ en 3 mois. arrêt d'activité suite liquidation.

2013 - 2015 :

Technicien / Technicienne service après vente (SAV) en maintenance industrielle
technico commercial chez saimlease île de france (92) 6 salariés, ca 2,5m€ négocies, locations et maintenances de chariots éléveurs, nacelles, grues de camions, auto laveuses, engins tp, hayons. (clark, cesab, hyundai, haulotte,...). gestion commerciale du parc de 400 machines suite départ en retraite du directeur, et interface des services technique et administratif. assistance ponctuelle aux interventions de maintenance et visites de sécurité. ventes 2 machines/mois pour 600 000€/an, hors maintenances et accessoires, 50% de nouveaux clients.

2008 - 2012 :

Manager commercial junior des forces de vente
responsable commercial france chez battery supplies, importateur en belgique 45 salariés, ca 17m€. création du service commercial france mise en oeuvre de la stratégie de développement, optimisation supply chain, formation et encadrement. développement et animation des réseaux de distributions spécialistes chariots éléveurs et nettoyage industriel, franchises et indépendants, grands comptes et constructeurs. ca france de 90k€ht/an la prise de poste, développé 4m€ht/an.

2003 - 2007 :

Commercial / Commerciale sédentaire
technico commercial sédentaire france ets normand nodyne (62), fabricant de chargeurs industriels 40 50 salariés, ca 10m€. participation la création du pôle batterie traction. commercial sédentaire en binôme avec le commercial terrain, responsable adv, logistique, production et sav.

1996 - 2003 :

Ramp handler
service national en allemagne, téléprospecteur, employé, ouvrier, cariste

Langues

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

Atouts et compétences

Négoces, locations et maintenances de chariots élévateurs, nacelles, grues de camions, auto-laveuses, engins TP, hayons

Gestion commerciale du parc de 400 machines suite au départ en retraite du Directeur, et interface des services technique et administratif

Assistance ponctuelle aux interventions de maintenance et visites de sécurité.

Ventes

Mise en oeuvre de la stratégie de développement, optimisation supply chain, formation et encadrement.

Développement et animation des réseaux de distributions

Participation à la création du pôle batterie traction

Commercial sédentaire en binôme avec le commercial terrain, responsable : ADV, logistique, production et SAV.

Informatique : PC Pack Office. CRM et logiciels de gestion (SAP, SPHINX, UNIX).

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Marche et running, lecture, guitare, mécanique