Manager Commercial

Né(e) en 1968 · 34800 Nebian · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1607141409

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

01/2016
2016
préparation vae
2014
word excel powerpoint > m2i formation
2010
> cursus de formation sur les logiciels word excel powerpoint sur le pack office microsoft version

Expériences professionnelles

10/1998 - 03/2014 — Conseiller / Conseillère des ventes automobiles

groupe pascal moto manager des ventes > relation clientèle en b c et b b > acheteur négociateur vers l'importateur et les fournisseurs > examinateur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs > développement et maintien du portefeuille client > validation des affaires par le biais du financement et autres supports > négociation et détermination des stratégies de vente > manager l'équipe > détermination des stratégies de vente > mise en place des actions indispensables suivi client (relance téléphonique, mailing…) > interlocuteur principal avec l'importateur de la marque

02/1996 - 10/1998 — Cariste agent / Cariste agente de magasinage

gripster moto gerante du magasin > gestion commerciale et administrative du magasin

01/1993 - 02/1995 — Attaché commercial / Attachée commerciale en biens d'équipement professionnels

meuble jose (fabricant de meubles et ammenagement interieur) employée administratif et commercial > administratif et commercial en b b et b c

01/1991 - 1993 — Manager en restauration rapide

snack unic bar > restauration rapide

04/1987 - 01/1991 — Aide familial / Aide familiale d'exploitant agricole en maraîchage

entreprise agricole aide agricole > aide agricole/vente directe aux particuliers et sur les marchés

Langues

Français (maternelle)

Compétences

ACCUEIL ORGANISATION / GESTION-MANAGEMENT / INFORMATIQUE
> Relation clientèle en B to C et B to B
> Acheteur Négociateur vers l'importateur et les fournisseurs
> Examinateur des offres pour choisir les produits et négociation des tarifs
> Développement et maintien du portefeuille client
> Validation des affaires par le biais du financement et autres supports
> Négociation et détermination des stratégies de vente
> Manager l'équipe
> Détermination des stratégies de vente
> Mise en place des actions indispensables au suivi client (relance téléphonique, mailing…)
> Interlocuteur principal avec l'importateur de la marque

> Gestion commerciale et administrative du magasin
Word - Excel - Internet - PowerPoint

Permis

Permis A, B

Loisirs

Peinture sur toile - décoration - création - sport mécanique

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