Né le 07/01/1977
78170 La Celle St Cloud
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1609190643

Attache commercial

Ma recherche

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

Formations

2015 - 2016 Diplôme de gestionnaire de paie, IFOCOP à Versailles
2000 - 2001 Maitrise de Commerce International, Université Paris VIII.
1999 - 2000 DNTS (Diplôme National de Technologie Spécialisée) option marché allemand et Licence de Commerce International, Université de Paris VIII.
1997 - 1999 BTS de Commerce International (ENC Bessières, Paris)
1995 Baccalauréat ES

Expériences professionnelles

2014-2015
Coordinateur Commercial Keller (entreprise allemande) Rénovation de chaines de restaurants. En charge du suivi de démolition puis reconstruction et réaménagement des établissements en lien avec clients (Courtepaille, Quick …).

2011- 2014
Cadre Commercial Go In (filiale d'entreprise allemande) Mobilier pour Café, Hôtel, Restaurant (CHR). Vente, Participation aux salons professionnels, logistique et reporting quotidien en allemand vers la maison-mère. Participation aux salons internationaux : Equip'hotel, Serbotel, SETT, prise en charge complète des salons régionaux

2008 - 2010
Responsable commercial IDF AVL DITEST - ATT (filiale d'entreprise allemande) Equipements de centres de contrôle technique automobile. Prospection auprès de nombreux clients potentiels. Propositions d'orientations commerciales. Négociations et conclusions de ventes de centres de contrôle.

2005 – 2007
Ingénieur commercial Gehring France (filiale de Gehring Allemagne) Machines de rodage, alésage, lavage de blocs moteurs et contrôle d'étanchéité. Gestion de projets et gestion d'implantations ; Rédaction des propositions commerciales. Clients : Renault Cléon, Francaise de Mécanique, Mécachrome, Dassault Pringy…

2003 – 2004
Responsable commercial chez Doux Geflügel, filiale allemande de Doux - Père Dodu Volaille congelée. Séjour de 11 mois à Berlin Développement du portefeuille existant auprès des grossistes nationaux : Stöver, Mattfeld & Sohn, Taüber). Prospection de nouveaux clients. Négociation et finalisation des contrats de vente. Reporting 2001 2003 Technico-commercial itinérant MAHA (filiale MAHA Allemagne) Bancs de freinage pour Poids-Lourds Chargé de vente et prospection commerciale auprès des garages poids-lourds et des DRIRE

Langues

- Allemand bilingue / Anglais courant / Italien scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Chargé de vente et prospection commerciale
- Gestion de projets et gestion d'implantations
- Participation aux salons professionnels / Responsabilité de stands régionaux
- Expédition et suivi logistique
- Gestion et développement de portefeuilles clients

□INFORMATIQUES : Word, Excel, Power Point, Outlook, SAP (Expert)

Permis

B