Né en 1968
44600 Saint-nazaire
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1609270850

Technico-commercial / animateur réseau

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

Janvier/Mars 2013
 Comptabilité/Gestion
 Anglais Perfectionnement
Greta Vannes

Juin 2012
Diplôme- niveau II / bac +3
 Gestionnaire d'hébergement de Plein air
CCI La Roche-sur-Yon

Février 2012
 Anglais Remise à niveau
CCI Nantes

1997 et 1999
 Bureautique-Word/Excel
 Création d'entreprise - 4 mois
Créfac et CM vannes

1985
 CAP Cordonnier
AFPA Cholet

1980/1982
 CAP dessinateur industriel-
Vannes

Expériences professionnelles

Mai 2013 à ce jour
Commercial /Société DEPHY secteur bâtiment Pays de Loire

Janvier / Mai 2013
Formation Gestion-management-Anglais Greta-56 VANNES Gestion commercial Anglais perfectionnement

2006/2012
Commercial statut vrp/Société Berner-secteur bâtiment Gros- oeuvre -44 Loire Atlantique Développement et animation d'une plate-forme de professionnels Expérience commerciale de 10ans auprès de particuliers et de professionnels Animation d'une équipe de 3 personnes Développement d'un centre de profit -travail en home office Gérer une plate-forme client-phoning Prospecter/négocier Organisation des tournées Formation terrain de 3 stagiaires

1999/2006
Responsable Rayon Literie Meubles/SESAME 44 Guérande Gestion du rayon Mise en place des produits en surface de vente et montage des meubles Estimation des besoins du client Gestion des achats/ Suivi des commandes Gestion/organisation/management

1998/1999
Responsable de dépôt vente /ABC dépôt- vente 56 Vannes 1990/1998 Responsable cordonnerie Continent 56 vannes Production-réparation et commercialisation des produits à la vente Gestion des encaissements et dépôt en banque Gestion du stock et commande des produits 1986/1990 Employé hypermarché Leclerc-35 Redon Responsable rayon bazar

Atouts et compétences

COMMERCIAL
•Techniques commerciales
•Techniques de vente
•Normes de sécurité des espaces et des établissements recevant du public
•Techniques de prévention et de gestion de conflits
•Organisation des tournées
•Prospection/Négociation

ADMINISTRATIF/COMPTABLE
•Contrôle des inventaires
•Gestion de planning
•Gestion des achats
•Suivi des commandes
•Analyse de bilan
•Montage de Budget Prévisionnel
•Tableau de bord

RESSOURCES HUMAINES/MANAGEMENT
•Développement et animation d'une plate-forme de Professionnels - Phoning
•Formateur terrain stagiaire
•Développer un centre de profit
-Travail en home office-
•Expérience commerciale de 10 ans auprès de particuliers et de professionnels (Expert)

Permis

B et Bateau