

Né le 21/10/1988
26600 La Roche De Glun
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1611290831

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

12/2014 - 08/2016 :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
batical, chargé d'affaires fabricant de menuiserie aluminium et pvc, volet roulant, store type de clientèle professionnel (constructeur, promoteur, artisan) nouvelle calédonie missions recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques evaluer la faisabilité et les difficultés du projet effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication etablir les devis dans les meilleurs délais assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier) assurer le recouvrement des créances clients suivre et développer un portefeuille clients

09/2012 - 10/2014 :

Vendeur / Vendeuse en outillage

ocai distribution, responsable de secteur fabricant français d'outillage main destiné aux maçons, peintres plaquistes et carreleurs (professionnel et particulier). (secteur rhône alpes, auvergne) type de clientèle vente en b b uniquement, grande surface de bricolage grossistes en peinture, marchands de matériaux, quincailleries. missions visites régulières des clients afin d'effectuer des prises de commandes, vérifier les implantations, faire appliquer la politique commerciale et le merchandising. mise en application des nouveaux référencements remontée d'information terrain (tendances produits prix de la concurrence) prospection de nouveaux points de vente analyse des résultats du secteur et apporte des actions correctives suivi administratif (rapports de visite commandes reporting), gestion du planning d'activité et de sa tournée

01/2011 - 08/2012 :

Responsable de groupe d'agences bancaires

échelle européenne 73/74, responsable d'agence même groupe que le poste précédent (autre agence) agence de chambéry (secteur 73/74) type de clientèle professionnel et particulier missions mettre en oeuvre la stratégie commerciale du groupe contribuer activement développement de la clientèle de l'agence organiser les actions commerciales promouvoir l'agence sur la zone géographique gestion des approvisionnements et des stocks gestions des commandes/bl /factures clients gestion d'une équipe de deux personnes (commercial comptoir et itinérant) réalisation des objectifs chiffrés continuer en parallèle mon travail de technico commercial escaliers

09/2008 - 12/2010 :

Monteur / Monteuse d'ascenseurs

échelle européenne 26, technico commercial sédentaire agence de valence (secteur 26 /07) distributeur français spécialisé dans la vente échelles&escabeaux, échafaudages, sécurité, élévation, équipements sur mesure, escaliers type de clientèle professionnel et particulier missions vendre et conseiller les clients dans un hall d'exposition (escaliers sur mesure) élaborer des plans d'aménagements, faire des devis chiffrés aux clients réaliser la prise de côte définitive réaliser des plans pour commander le produit fabriquant suivre le client et son projet dans sa globalité (de l'accueil du client dans le hall en passant par la commande jusqu'au sav possible) formation bts nrc en alternance (2 jours en cours scolaire et 3 en entreprise)

09/2006 - 06/2008 :

Vendeur / Vendeuse conseil en jardinerie

societe villaverde, vendeur magasin en alternance magasin spécialisé dans la jardinerie magasin de bourg les valence (26) type de clientèle professionnel (paysagiste, pépiniériste..) et particulier missions accueil et conseil client, agencement du rayon, approvisionnement et marchandisage, étiquetage, inventaire formation bac pro commerce en alternance (1 semaine en cours scolaire et 1 semaine en entreprise)

Langues

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

Atouts et compétences

- Recueillir, analyser les besoins et apporter les conseils techniques
 - Evaluer la faisabilité et les difficultés du projet
 - Effectuer les prises de côtes nécessaires pour la mise en fabrication
 - Etablir les devis dans les meilleurs délais
 - Assurer la relation avec le client et le suivi des affaires (respect des délais, suivi des travaux, réception de chantier)
 - Assurer le recouvrement des créances clients
 - Suivre et développer un portefeuille clients
 - vente
- Informatique
Maîtrise d'un logiciel de GRC
Word et Excel niveau correct

Permis

Permis A et B

Centres d'intérêts

- Livraison de repas à domicile
 - Cueillette de fruits
 - Paysagiste
- Autres activités
- Sports: Enduro, course à pied, sport mécanique
 - Divers: Voyage, amis, bricolage