Commercial Second Oeuvre

Né(e) en 1973 · 77185 Lognes · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 1612271607

Objectif

-Intégrer une équipe structurée, performante, novatrice et en plein essor
-Atteinte d'objectifs ambitieux par une implication totale
-Volontaire pour des formations complémentaires pour acquérir plus de connaissances et être plus performant.

Ma recherche

Contrat recherché : CDI

Zone : Ile de France

Mobilité : sur toute la région

Rémunération : a étudier

Secteur : Bâtiment second oeuvre

Expériences professionnelles

10/2015 - 01/2017 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en ravalement de façades auprès des particuliers

commercial second oeuvre (peinture & ravalement) création du service commercial développement des activités commerciales entretien et développement du portefeuille client prospection et recherche de nouveaux clients

02/2015 - 2015 — Promoteur / Promotrice de linéaires

promoteur commercial agencement dans la grande distribution et optimisation des linéaires

03/2007 - 02/2015 — Commercial vendeur / Commerciale vendeuse d'espaces publicitaires

promoteur commercial multi marques agro alimentaires merchandising, agencement dans la grande distribution optimisation des linéaires montage / démontage de stands pour divers salons

01/2005 - 12/2014 — Vendeur / Vendeuse en cosmétique

création, lancement & développement d'une société d'import et vente de cosmétiques achat, commercialisation, distribution, prospection, suivi des commandes…

03/1999 - 11/2004 — Technicien / Technicienne SAV

technicien sav puis responsable adjoint chef d'atelier création de forfait réparation mise en place des protocoles de réparation et des procédures sav dépannage, réparation, assistance et vente par téléphone

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Compétences

Word, Excel & Internet

Permis

B

Loisirs

-Sports (Football, Paint-ball, Footing et Semi-marathon)
-Voyages
-Culture (Spectacles, Musées et Expositions)

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