

Né le 30/08/1981
85170 Bellevigny
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1612290904

Cadre technico-commercial

Ma recherche

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

Formations

2003-2005 : Niveau B.T.S. ACTION COMMERCIALE par alternance
Chambre de Commerce et d'Industrie d'Angers (49).
2001-2003 : BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE par alternance
Institut de Formation de La Pommeraye (49).
1999-2001 : B.E.P. Vente Action Marchande et C.A.P. Vente Relation Clientèle par alternance
Maison Familiale Rurale (M.F.R.) de Segré (49).
1997-1999 : Niveau B.E.P. Conduite et Services dans le Transport Routier
Lycée Professionnel Etienne Lenoir de Châteaubriant (44).

Expériences professionnelles

Depuis 2014

Responsable d'activité/Technico-commercial MIROITERIE/NÉGOCE DU VERRE d'une miroiterie du Maine-et-Loire (49) : Gestion du portefeuille clients (conseils techniques, devis, commandes clients) et Production/logistique (commandes fournisseurs, gestion de la production et des livraisons clients).

2006-fin 2011

Adjoint d'Exploitation Logistique France dans le GROUPE MARAIS basé à Durtal (49), spécialisée en construction et location de trancheuses (engins de Travaux Publics) avec chauffeurs en B to B : Département LOCATION France : CA de 14M€/an, 35 à 40 machines en activité, 70 à 100 opérateurs.

2005-2006

Préparateur Logistique dans la société RH (Raccords Hydrauliques) au Fresne sur Loire (49), PME sous-traitante des industries Manitou et Toyota à Ancenis (44) : Gestion des stocks, contrôle et rangement des marchandises, préparation des commandes, livraisons chez les clients.

1999-2005

Gestionnaire de Rayons dans le cadre de ma formation en apprentissage dans la grande distribution :
2003-2005 : au magasin CARREFOUR GRAND MAINE à Angers (49), espace culturel. Rayon librairie (2004-2005), rayon vidéo (2003-2004). 1999-2003 : au magasin SUPER U à Bécon Les Granits (49), secteur épicerie, rayons ELDPH

Langues

- Anglais lu, parlé, écrit (notions) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion commerciale :
Actions, gestion et négociations commerciales
Techniques de communication et aisance relationnelle

Relation clients/fournisseurs et interface dans l'entreprise
Gestion des commandes, Administration des achats/ventes
Supports suivi d'activité (tableaux CA), Analyse statistique
Capacités rédactionnelles et esprit de synthèse

Organisation logistique et production :
Gestion de la planification et de la production
Management/affectation équipe opérationnelle
Organisation de la chaîne logistique
Règles de gestion des stocks et des flux
Méthodes des achats et des approvisionnements
Analyse des besoins, Passation de commandes

Maîtrise de l'outil informatique (Pack Office, Access, ERP, Outlook, Géo-localisation,...) (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Passionné par la musique et le domaine de l'événementiel (animateur de soirées)