

56000 Vannes
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1612291240

Responsable d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Bretagne, dans l'Administration et juridique.

Formations

2007 :

formation commerciale brochette lyon (69)

2006 :

formation commerciale a.f.p. i. bruz (35)

2000 :

formation i.p.i.a.p. c.c.i. fougères (35)

1997 :

baccalauréat s.t.i. électrotechnique lycée lesage vannes (56)

1995 :

b.e.p. électrotechnique lycée lesage vannes (56)

1995 :

c.a.p. électrotechnique lycée lesage vannes (56)

Expériences professionnelles

2012 :

Responsable des ventes

responsable de point de vente société rexel agence d'auray (56) missions gestion et management d'une équipe de vendeurs fidélisation de clientèle par des opérations commerciales relationnel résultats augmentation de 17 clients actifs > 3 k€ soit 137, + 10 % de c.a. et 1 point de marge

2010 - 2012 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises

attaché technico commercial société viessmann missions gestion d'un portefeuille de clients professionnels prospection régulière sur secteur géographique fidélisation de clientèle par des opérations commerciales relationnel résultats progression de clients mouvementés (> 10 k€) de 19 55 secteur géographique départements du 56 35 sud

2007 - 2009 :

Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises

technico commercial société cdl agence de redon missions gestion d'un portefeuille de clients professionnels prospection régulière sur secteur géographique fidélisation de clientèle par des opérations commerciales relationnel résultats progression de plus de 10 % de ca secteur géographique départements du 35 44 56

2004 - 2007 :

Chargé / Chargée d'affaires en électricité

vendeur comptoir société calvez electricite agence d'auray (56) missions vente de matériel électrique conseiller une clientèle professionnelle proposition de solutions adaptées sur le plan technique et économique gestion d'agence, de la logistique, accueil physique et téléphonique résultats progression de plus de 10% en 3 ans

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion d'un portefeuille de clients professionnels
Prospection régulière sur secteur géographique
Fidélisation de clientèle par des opérations commerciales
Relationnel

Maîtrise de l'outil informatique (Excel, Word, PowerPoint)

Centres d'intérêts

Tennis, marathon, cyclisme
Intérêt pour les actualités, nouveautés et les nouvelles technologies