

97416 Piton Saint Leu
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1701071210

Chargé de développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2015 :

annecy ()

2007 :

icosup semécourt ()

2005 :

iut charlemagne de nancy ()

2003 :

institut notre dame de la providence de thionville ()

Expériences professionnelles

10/2015 - 02/2016 :

Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles

mission de développement commercial system lease / runcar la réunion leasing automobile • gestion et développement d'un portefeuille client • ouverture de marchés de niche • vente de solutions de gestion de flotte aux professionnels du secteur réunion

08/2012 - 04/2014 :

Directeur / Directrice des ventes internationales

responsable secteur océan indien ad négoce s.a. la réunion négoce de métaux précieux • implantation et direction d'un réseau de 11 agences b c • gestion du personnel (15 salariés) • développement parallèle d'un portefeuille clients b b • définition et application des stratégies de développement et communication • organisation des flux de marchandises vers la belgique

02/2011 - 08/2011 :

Magasinier / Magasinière en pièces aéronautiques

zone manager france (ingénieur d'affaires) aero s.a. luxembourg distributeur btob de véhicules d'occasion • développement sur les secteurs france (13 départements) et benelux • ingénierie des ventes (transports, paiement, suivi) • ouvertures de comptes nouveaux (concessionnaires)

04/2010 - 08/2010 :

chargé de développement cni rowe luxembourg importation et vente d'huiles pour l'industrie • relations avec l'usine productrice en allemagne • développement d'un portefeuille clients en france et grand duché

04/2009 - 08/2009 :

new business consultant arval luxembourg leasing automobile • vente de solutions de gestion de flotte en france et grand duché attaché commercial tilly manutention woippy (57) appareils de levage et manutention • audits de parcs • vente de solutions de manutention (secteur lorraine nord) formation en alternance jean guille s.a.s. yutz (57) négoce de métaux • importation de métaux ferreux depuis la chine • relations avec des transitaires anvers • acquisition de savoirs techniques (aciers de construction et pour appareils pression)

Langues

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

Atouts et compétences

- Gestion et développement d'un portefeuille client
- Ouverture de marchés de niche
- Vente de solutions de gestion de flotte aux professionnels du secteur Réunion
- Implantation et direction d'un réseau de 11 agences BtoC
- Gestion du personnel (15 salariés)
- Développement parallèle d'un portefeuille clients BtoB
- Définition et application des stratégies de développement et communication
- Organisation des flux de marchandises
- Vente

Centres d'intérêts

- Plongée sous marine
- Musique (guitare)
- Photographie
- Randonnée
- Automobile