Chargé De Développement Commercial

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

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : 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 (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

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

Loisirs

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

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