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

Chargé de développement commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Outre Mer, dans les Services Commerciaux.

Formations

Licence en Développement Commercial IPAC
Annecy (2015)
BTS commercial en alternance
ICOSUP Semécourt (2007)
Techniques de l'information - communication
IUT Charlemagne de Nancy (2005)
Bac général
Institut Notre Dame de la Providence de Thionville (2003)
• BNP Paribas Lease Group
Paris - Techniques de financement
• BNP Arval
Bruxelles - Détermination d'un prix de
leasing opérationnel
• Toyota - Manitou
Ancenis (44) - Etude de marché, vente,
conduite et chargement d'appareils de
manutention

Expériences professionnelles

10/2015 - 02/2016
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
Responsable secteur Océan indien AD Négoce S.A. - La Réunion Négoce de métaux précieux • Implantation et direction d'un réseau de 11 agences B to C • Gestion du personnel (15 salariés) • Développement parallèle d'un portefeuille clients B to B • Définition et application des stratégies de développement et communication • Organisation des flux de marchandises vers la Belgique

02/2011 - 08/2011
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 au Grand Duché

04/2009 - 08/2009
New Business Consultant Arval - Luxembourg Leasing automobile • Vente de solutions de gestion de flotte en

France et au Grand duché 03/2008 - 03/2009 Attaché Commercial Tilly Manutention - Woippy (57) Appareils de levage et manutention • Audits de parcs • Vente de solutions de manutention (secteur Lorraine-nord) 09/2006 - 09/2007 Formation en alternance Jean Guille S.A.S. - Yutz (57) Négoce de métaux • Importation de métaux ferreux depuis la Chine • Relations avec des transitaires à Anvers • Acquisition de savoirs techniques (aciers de construction et pour appareils à pression)

Langues

- Français langue maternelle • Anglais niveau professionnel • Espagnol niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

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 (Expert)

Centres d'intérêts

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