

69350 La Mulatiere
0 à 1 an d'expérience
Réf : 1703300829

Commercial

Ma recherche

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

Formations

2012 :

bts négociation relation client centre de formation phoenix 69002.

2010 :

bac professionnel commerce centre de formation phoenix 69002.

2006 :

second générale lycée saint just lyon 5°

Expériences professionnelles

11/2014 :

Directeur / Directrice de Grande Surface Spécialisée -GSS-

cdi sas mersen st bonnet de mûre 69 comme responsable distribution sud est gestion de la distribution sur le secteur sud est 500 agences et 25 départements □ responsable du ca distribution de la zone 1.5 million d'euros annuel. □ animation, développement et suivi des agences. □ chargé de développement et déploiement nouvelle gamme sur zone

09/2013 :

Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires

cdi sarl blinker france lyon comme commercial □ gestion du secteur 69 dans sa globalité. □ gestion portefeuille client. □ prospection terrain, signature de contrats/prise de commandes

10/2011 - 07/2012 :

Agent technico-commercial / Agente technico-commerciale en location de véhicules

contrat d'apprentissage sarl acces auto villeurbanne comme commercial développement du service commercial de l'entreprise. □ gestion portefeuille client. □ prospection terrain et téléphonique sur le secteur de lyon. □ prise de rdv négociation/vente signature de contrats/ prise de commandes. □ salon, mis en avant produits, ventes, prises de contacts

10/2010 - 07/2011 :

contrat d'apprentissage sarl jfb medical bessenev comme commercial développement du service commercial de l'entreprise. □ gestion portefeuille client. □ prospection terrain et téléphonique sur la région rhône alpes. □ prise de rdv négociation/vente signature de contrats. □ vente de financements.

11/2008 - 06/2010 :

Technico-commercial deviseur / Technico-commerciale deviseuse

contrat d'apprentissage sarl radi imprim vénissieux comme commercial développement du service commercial de l'entreprise. □ gestion portefeuille client. □ prospection terrain et téléphonique sur toute la france et l'étranger. □ responsable de l'expédition des marchandises, contact fournisseurs.

07/2008 :

Réceptionnaire en atelier mécanique moto

stage alterné bmw euros motos lyon 3° comme commercial. accueil client, conseil, accompagnement. □ vente motos parc occasion. □ gestions rayon accessoires et équipements (soldes, plv, ilv) □ salon, mise en place stand, accueil conseil.

Langues

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

Atouts et compétences

Développement commercial

Prospection

Vente

Prise de Rendez-vous

Négociation

Gestion portefeuille client

Informatique : • Microsoft OFFICE • Ciel quantum • Connaissance hardware