Alfred C. - Né 95800 Cergy 33 ans d'expérience Réf : 1704131816

# **Technico-commercial**

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en lle de France, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

BAC pro mécanique Stage de formation CEGOS (action commerciale).

# **Expériences professionnelles**

### 2015-2016

Responsable Commercial national SIDAC GROUPE METALSISTEM- Distributeur d'équipements de rayonnage \* Prospection et développement auprès une clientèle PME.PMI, Distributeurs. \* Assurer une assistance technique auprès des interlocuteurs. \* Tisser d'étroites relations de partenariats. \* Répondre aux appels d'offres. \* Apporter des solutions techniques

#### 2010-2015

Technico-commercial KIRNCROFT Fabricant et distributeur de portes de sécurité métallique. \*Développement du portefeuille grands compte \*Animation du réseau de négoces, professionnels du bâtiment et Industrielle \*Définir les opérations promotionnelles. \*Répondre aux appels d'offres. \*Mise en oeuvre des stratégies commerciales. \*Consolidation des nouveaux prospects. \*Assister à des phases de projet et réunion auprès des architectes, maîtres d'ouvrage et B.E.

#### 2000-2010

Technico-commercial LAVORWASH fabricant, distributeur d'équipements de nettoyage. \*Fidéliser un portefeuille de clients constitués (négociants, distributeurs GSA/GSB, industriels, agricole) \*Appliquer les opérations commerciales. \*Prospecter les comptes en accord avec la stratégie commerciale. \*Développer les C.A des comptes existants. \*Remonter les informations sur la concurrence. \*Assurer une relation de confiance

### 1997-2000

Responsable des ventes SUROIL Distributeur d'équipements professionnels de nettoyage \*Dynamiser, encadrer et faire monter en puissance la force des ventes. \*Trouver de nouveau relais de croissance. \*Négociations des opérations promotionnelles en région. \*Rendre compte de l'activité et des données des secteurs. \*Réaliser les prévisionnels d'activité

# 1995-1997

Technico-commercial SUROIL-Distributeur d'équipements professionnels de nettoyage \*Prospection et développement du CA et tisser d'étroites relations de partenariats \*Détection de projets et de nouveau partenariats. \*Assurer une assistance technique. \*Animations et démonstrations ; \*Négociation commercial 1992 à 1995 Technico-commercial CREYSSENSAC WORTHINGTON - Fabricant et distributeur de compresseur d'air \*Développer une clientèle de distributeurs. \*Etablir des relations de confiance et de Partenariats. \*Assurer une assistance technique auprès des interlocuteurs. \*Prospection pour accroître le part de marché. \*Suivis administratifs et résolution des problèmes de S.A.V. 1982 à 1991 Technico-commercial HANNEMANN France Distributeur de raccords et robinetterie Prospections et gestions du portefeuille client.

## Atouts et compétences

- -Expert de la négociation à haut niveau doté d'un esprit analytique avéré.
- -Excellente maitrise des réseaux : GSA/GSB, Entreprise générale du bâtiment, prescripteurs, -Négociants, PME, PMI.
- -Possède d'excellentes qualités relationnelles.
- -Garantir la bonne application de la politique commercial globale de l'entreprise.
- -Capacités à conduire des ventes complexes à forte valeur ajoutée auprès des décideurs de haut niveau.
- -Bonne culture technique et mécanique (Expert)

# **Centres d'intérêts**

- Golf, tennis, football, guitare, peintures d'art, bricolage