CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

84240 La Motte D’aigues · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1711291155

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2000
déc. fév. anglais commercial diplôme de compétence linguistique (dcl)
2000
fév. . juin. formation cadres des forces de vente chambre de commerce et d'industrie de marseille provence perfectionnement aux nouvelles techniques commerciales organisations et stratégies commerciales marketing négociation communication management
1994
licence de droit (droit des affaires) jussieu
1991
bts force de vente

Expériences professionnelles

2014 - 2014 — Vendeur / Vendeuse en matériel médical, paramédical
meditrax société de conception et de fabrication de matériels médical par géo localisation chargé de développement commercial secteur paca et ses environs
2008 - 2014 — Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
huis clos (effectif 400 commerciaux) fabriquant de menuiseries sur mesures(fenêtres portes volets et stores) ðØ animateur de ventes secteurs 13 et ses environs 04/05/84/83/30/06/84 ðØ 10 commerciaux agence aix en provence
2003 - 2006 — Vendeur / Vendeuse grossiste en équipements professionnels
berner france (effectif 800 commerciaux) vente de matériels de fixation, d'outillages et de consommables techniques pour les professionnels pme pmi ðØ manager commercial division mgo (languedoc/roussillon 10 commerciaux)
2000 - 2003
protection one france (21 agences et 110 commerciaux) vente de matériels de surveillance et de contrôle d'accès pour les professionnels/pmi ; pme, collectivités, administration et autres. (b2b) ðØ chef des ventes effectif 10 commerciaux secteurs p.a.c.a.
1997 - 1998 — Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
groupe mediation marseille (8 agences et 70 commerciaux) conseils et ventes d'informations juridiques et fiscales pour pme pmi, et particuliers (one short) ðØ attaché de direction régionale effectif 10 commerciaux

Langues

Français (Langue maternelle)

Compétences

Prospection terrains et téléphonique
Présentation du concept et démonstration dans le cadre de l'assistance et de téléassistance
Négociations
Gérer le portefeuille clients existant, planifier les installations
Suivre les dossiers de financements

Recruter, accompagner sur le terrain, former, manager ; et garantir le plan de marche.
Gestion grands comptes, bailleurs, collectivités

Loisirs

Une Grande passion pour les arts Martiaux et le tennis que je pratique à mes heures libre

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