

84240 La Motte D'aigues
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1711291155

Charge de developpement commercial

Ma recherche

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

Formations

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

2000 :

déc. fév. anglais commercial diplôme de compétence linguistique (dcl)

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) □
animateur de ventes secteurs 13 et ses environs 04/05/84/83/30/06/84 □ 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 □ 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) □ 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) □ attaché de direction régionale effectif 10 commerciaux

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et 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

Centres d'intérêts

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